

# 成功 一定有方法

There is Always a Way to Success

易发久 著



影响时空管理丛书·易发久管理思想文集

## 习惯决定命运



電子工業出版社

Publishing House of Electronics Industry

北京·BEIJING

## 内 容 简 介

成功不是少数人的传奇，它其实是一种思维模式和生活方式，是一门可以系统学习并熟练掌握的学问。本书作者结合自己丰富的人生经历和职业经验，系统讲述了成功者应该具备的思维模式、信念、态度和行为方式，如如何制定并按步骤实现成功的目标，如何有效开发潜意识，如何养成成功的习惯和练习成功等，将积极、正面的成功理念和行之有效的方法传达给每位梦想成功、立志成功，以及正在成功的道路上苦苦摸索的人们。

未经许可，不得以任何方式复制或抄袭本书之部分或全部内容。  
版权所有，侵权必究。

## 图书在版编目（CIP）数据

成功一定有方法 / 易发久著. —白金版. —北京：电子工业出版社，2010.6  
（影响时空管理丛书·易发久管理思想文集）

ISBN 978-7-121-10021-5

I. 成… II. 易… III. 成功心理学—通俗读物 IV. B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字（2009）第 221172 号

责任编辑：杨洪军

文字编辑：李 静

印 刷：

装 订：

出版发行：电子工业出版社

北京市海淀区万寿路 173 信箱 邮编 100036

开 本：900×1280 1/32 印张：5.875 字数：139 千字

印 次：2010 年 6 月第 1 次印刷

定 价：25.00 元

凡所购买电子工业出版社图书有缺损问题，请向购买书店调换。若书店售缺，请与本社发行部联系，联系及邮购电话：（010）88254888。

质量投诉请发邮件至 [zltz@phei.com.cn](mailto:zltz@phei.com.cn)，盗版侵权举报请发邮件至 [dbqq@phei.com.cn](mailto:dbqq@phei.com.cn)。

服务热线：（010）88258888。

# 易发久先生简介

盛世影响力教育训练集团董事长，影响力（香港）国际教育发展集团有限公司董事长，世界华人工商促进会常务理事，“中国培训论坛”组委会执行主席，上海人才培训市场指导中心常务理事、培训委员会主任，上海师范大学特聘教授，2010年中国上海世博会15万名志愿者首席培训导师。



曾亲自为3 000多家知名企业（包括130余家“世界500强”在华企业）提供专业训练。其课程学员满意率连续5年统计结果均超过97%，其中2005年为99.52%，创下了培训界的奇迹。首创“影响力标准授权课程”及“中国企业培训师专业资格认证标准”，致力于为中国企业普及必修课程，2001—2005年连续5年被多家企业及媒体公选为“中国十大杰出培训师”。

2003—2005年连续3年受邀成为“亚洲八大名师”论坛的荣誉主讲师，亚洲最受欢迎的培训师之一。2006年被人民日报社《市场报》授予“中国品牌建设十大杰出企业家”称号。2007年被教育部中央教育科学研究所培训中心及中国人才研究会教育人才专业委员会共同评为“2007中国教育培训界最具影响力人物”。2008年，被《文汇报》聘为“文汇报首席专家”。2009年，被中华职业教育社评为“黄炎培职业教育管理专家奖——十佳战略管理专家”。

出版有《领袖的风采》《成功一定有方法》《不是不可能》《基本功》等图书，以及《领袖的风采》《有梦就会实现》等DVD和VCD。



## 赞 誉

感谢易发久先生奉献给我们的《成功一定有方法》，它是我读过的最具影响力的成功学书籍，深刻影响了现代人的思维模式和行为方式。

——李芳 北京爱霓梦舟商贸有限公司总经理

马克思曾说，物质是变化的，变化是有规律的。那么，人生的成功同样也一定有规律！易发久老师洞察人生的真相，此书揭示了成功的规律，如果你能够遵循它，想不成功都难！

——路军博士 《把信送给加西亚》译者、出品人

成功不难，养成成功的习惯很难，易发久老师所著的《成功一定有方法》告诉我们如何养成成功的习惯。

——谢亿民 XTools 副总裁

方法是战术，目的是战略。传统的由企业战略决定战术的策略不再有效，对于个人亦如此。

——代珂 今目标运营总监

人人都可以成功！读完这本书，每个人都会有自己不同的收获和感悟，都可以针对自身的实际情况明白什么是成功。更重要的是，这本书会在你今后的人生中给你智慧和力量，相信自己，一定可以成功！

——李晓雪 北京恒卓制卡有限责任公司行政总监

## 推荐序



易发久先生是我在培训界的忘年之交，他是盛世影响力教育训练集团董事长，又是中国十大杰出培训师。他在海内外享有盛誉，其思想具有广泛深远的影响。易发久的“易发久管理思想文集”即将再次改版问世，我感到十分高兴。

易发久先生多年来一直从事企业家培训工作，他不仅有从事企业经营管理的经验及理论，又有在长期教学培训工作中形成的许多独特的教育理念，朋友们评价他是“企业家中的教育家，教育家中的企业家”，两者结合形成了他独特的智慧。

在培训事业中，他既能向西方一些培训师学习，又能向国内新兴企业中的培训师学习，同时，他还能从中国古代传统文化（如国学和各种兵法谋略）中学习，逐步形成了博古而通今的思想体系与教学方式。中外古今的全面学习，使得他的理念与方法不仅底蕴深厚，而且能够与时俱进；既有思想文化做基础和支撑，又符合时代的需要和市场的变化。

他教学严谨，在专注于经验传授的同时，更注重教学反馈。他奉行“只有适合的，才是最好的”的道理，因此他从不盲目灌输知识，而总是将学员的实际与理念结合起来，有针对性地讲授。听过他讲课的学员们普遍认为：易发久先生授课，既有理论更有实践，

既有哲理思辨又有教学技巧，他讲授的内容切实可行，行之有效，所以他的课场场爆满，总是最受欢迎的课；他的理念不胫而走，成为流行思想；他的著作被争相传阅，成为畅销书，甚至有很多企业家将他的著作视为成功、成才的宝典。

易发久先生年富力强，精力旺盛，为人谦和，处世淡定。他认为“成功一定有方法”，“不是不可能”，因此不管遇到什么困难、什么问题，他总是在不断地学习、探索、追求和完善。在金融海啸到来之时，他能高瞻远瞩、举棋若定，积极思考、认真研究，有针对性又有建设性地提出许多适合当今严峻形势的新理念、新思辨、新方法，既鼓舞了士气，又提供了方法；既有宏观战略，又讲微观战术。特别是他既能强化企业事业发展的预测力、对各种矛盾的承受力，又能强化对员工的动员力，与此同时还能不断创新，形成平衡力、掌控力，并且能开启在困难面前的再造力，这些都深得众企业家和教育界同行的赞赏和钦佩。

他对自己要求甚高，不论是自己企业的经营，还是对学员知识的传授、经验的分享，他都尽心、尽力、尽责。他关注时代进步、国家发展，在为国家建设以及经济发展添砖加瓦的同时，又将帮助本土中小企业做大、做强视为己任，充分展现了一名成功的企业家、教育家胸怀家国天下的风范和情操。

他的思想与理念，物化在他的著作之中，愿与更多的企业家



和有志成为企业家的朋友们一起学习、分享。我愿为他的著作写序，并向广大读者推介。我相信，大家读过这些著作之后，会像我一样感到欣喜和受益良多。我想，这也是易发久先生最简单朴实的初衷了。



李燕杰

首都师范大学教授，著名教育艺术演讲家

2010年3月26日

于智慧书苑

推  
荐  
序



# 前言

2010年是我从事企业管理培训和成功训练事业的第15个年头，也是我创建盛世影响力教育训练集团的第11个年头。这些年来，我走遍大江南北，曾为3 000多家知名企业提供专业训练，其中包括130余家世界500强在华企业。在一次次培训过程中，我始终秉持一个信念——让我的学员们能够不虚此行、满载而归。企业和学员的满意是我始终的追求，也是我最大的收获。我也在一次次与学员们的互动中，汲取了养料，受到了启发。他们希望解决问题的迫切需要，成为我不断进步、不断思考的最大动力。可以说，我是在他们的“问题”中成长起来并一步步走到今天的。我要感谢他们！

我于1991年南下珠海创业，成立了一家房地产公司。公司的房地产项目投资规模一度达到9 000多万元人民币，后来在“房地产泡沫潮”中公司宣告破产。1995年年底，我只身来到上海，开始了人生又一次白手创业，历经挫折，数次失败，曾前前后后从事过十几种职业。后来，机缘巧合，我成为了一名职业成功训练师，创办了盛世影响力教育训练集团，终于收获了成功。

每次回想起自己的奋斗经历，我总是百感交集。当时跟我的遭遇相似的朋友很多，一些人在抱怨，还有一些人在等待。我之所以能够迈出这一步，“积极”二字起了很大的作用，积极思考、积极准备、积极寻找方法、积极行动……我越研究成功学，越发现成功的本质是一个哲学范畴，是一种思维模式和生活方式。不管你对成功如何定义，都应积极面对生活和工作。积极不一定成功，但消极

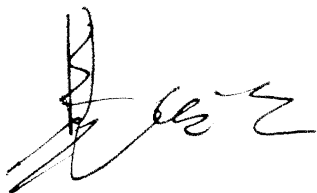


肯定失败。我希望将这种积极正面的“成功观”传达给每位梦想成功、立志成功，以及正在成功道路上苦苦摸索的朋友。成功一定有方法，你也可以做得到！

本书正是我这一愿望的产物。在本书中，我将自己丰富的人生经历和职业经验凝练升华、总结要义，奉献给大家，书中的方法曾帮助我在 5 年内使自己的财富增长了 300 倍。为了满足广大读者尤其是青年朋友的需求，本书介绍的案例力求贴近现实，生动有趣，方法简单实用，便于实践，努力做到寓教于乐，深入浅出。

本书分为 8 章，分别从成功的定义，成功者应该具备的思维方式、信念、态度，如何制定和按步骤实现成功目标，如何有效开发潜意识，如何养成成功习惯，以及如何练习成功等涉及成功的方方面面进行了系统的阐释。成功不是少数人的传奇，它其实是一门可以系统学习并熟练掌握的学问。这是我一直以来坚持的理念，愿与读者分享。

让每个梦想成功的人都能最终圆梦，这是我一直以来的心愿。我能做到的事，你也一定能做到！所以不要犹豫，赶快开始这趟神奇的成功之旅吧！如果你能坚持按照书中的方法认真实践，相信你最终一定能够登上胜利的巅峰，收获成功的果实！



2010 年 3 月于上海



# 目 录

## 第一章 成功——你也认为成功说不清楚吗

- 一、你是成功者吗.....2
- 二、成功的定义.....4
- 三、成功的软件.....8
- 四、成功的规律.....10

## 第二章 思维方式——按成功者的方式思考问题

- 一、改变的轨迹.....13
- 二、ABC 情绪理论.....16
- 三、理性思考与非理性思考.....19

## 第三章 信念——是你的看法在左右你的结果

- 一、信念的力量.....26
- 二、信念就是牢固的观念.....28
- 三、复制成功者的信念系统.....31
- 四、决定一生成就的 21 个信念.....33

## 第四章 态度——今天的态度决定明天的成功

- 一、成功是因为态度.....52
- 二、失败也是因为态度.....58

三、脑啡 .....	61
四、心态树 .....	63
五、决定成功的 10 种积极心态 .....	66
六、塑造积极心态的四大要诀 .....	74

## 第五章 目标——目标就是你未来的现实

一、目标的威力 .....	80
二、成功成本与期望强度 .....	83
三、“为何”比“如何”更重要 .....	86
四、设定终极目标 .....	90
五、制定目标的 SMART 原则 .....	92
六、你的十大目标 .....	95
七、避免陷入误区 .....	100
八、寻找成功路径 .....	104
九、怎样分解目标 .....	107
十、如何制定计划 .....	111
十一、目标的评估标准 .....	113
十二、判断目标能否达成的方法 .....	115
十三、系统规划自己的成功生涯 .....	118
十四、怎样修正目标 .....	119
十五、如何快速达成目标 .....	121

## 第六章 潜意识——轻松释放无限潜能

一、潜意识与无限潜能 .....	125
------------------	-----



二、潜意识的六大特征 .....	128
三、潜意识是如何形成的 .....	131
四、大脑是怎样工作的 .....	133
五、开发潜意识 .....	136
六、有效进行自我暗示 .....	139

## 第七章 习惯——计划习惯，等于计划成功

一、习惯的力量 .....	144
二、21 天改变命运 .....	146
三、影响力黄金表 .....	148

## 第八章 练习成功——每天进步一点点

一、练习成功 .....	154
二、成功练习卡 .....	156



## 第一章

---

成功——你也认为成功说不清楚吗



## 一、你是成功者吗

自 1995 年开始，我换了一个崭新的职业——成功潜能训练师。这一名词在当时的国内还比较陌生，因此我也许就是国内最早的一批专职从事“成功训练”的训练师之一了。

当时，我刚经历过一次破产，正处于人生的低谷时期，几乎一贫如洗。就这样，在艰难中我开始了推广本书即将向你展示的这套成功策略。

我可以自如地回答听众或学员们各式各样的提问，然而，最令我感到尴尬的是人群中突然有人站起来，大声地问：易老师，你一直在教他人如何成功，请问，你自己是一个成功者吗？

第一次被这样问时，我被噎了半天。场面之尴尬可想而知。

这个问题，对当时的我来讲，其实是一个“陷阱”：如果我回答“是”，场下可能哄堂大笑，因为种种迹象表明，我除了精神状态颇佳外，其他方面的生活境遇，明眼人一看便知不怎么样；如果我回答“还不是”，场下仍然可能哄堂大笑，因为他们立即心里会说：“既然你不是成功者，你有什么资格教他人如何成功？你还是先把自己教成功吧！”

几千年来，人们都在谈论成功，关于成功的论述数不胜数。然而把成功当做一项专门学问来系统地加以研究，并研究出成功的规律，提炼出成功的方法，进而推广成功的策略者，则少之又少。

人们常常凭经验行事，久而久之就习惯了听成功者来讲述自己的成功经历，分享他们的成功经验。然而，由于每个成功者所处的





历史环境、客观条件等因素不尽相同，因此他们的成功经验都富有浓厚的个性色彩，让人难以模仿。长此以往，以致人们越来越弄不明白什么叫成功，如何才能成功？

如何让一个普通人发掘自身的潜能，一步步走向成功？在走向成功的过程中，是否有普遍适用的规律和具体、可操作的方法？

我相信这一命题意义非凡，价值无限。

我坚信成功的规律客观存在，坚信成功一定有方法。

我选择成功潜能训练师这一职业的初衷并非是因为我已经很成功，而是因为我一定要成功，并且还要帮助普通人有计划地取得成功。我并不认为我是在“教”他人如何成功，只不过是把我认为最有价值的东西竭尽所能地分享给大家，同时我也照自己所说的去做——立志成为一个成功的实践者。

## 二、成功的定义

到底什么是成功？

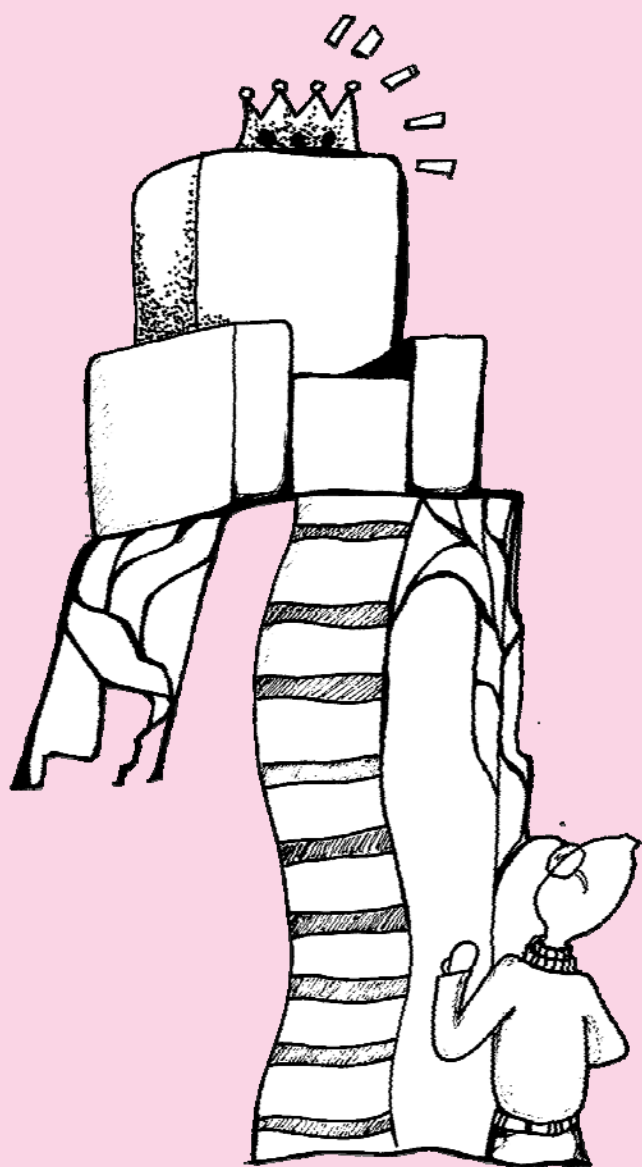
对于成功的解释有无数。生活中，人们常常认为成功是一件说不清楚的事情。之所以有如此观点，也许原因只有一个——忘记查词典了。成功的定义其实十分简单而明确：

**成功就是达成预期目标。**

成功的定义是简单的，但稍加分析，我们可以发现其中至少有五层基本含义。







### 1. 必须有一个预期的目标

没有目标，成功就无从谈起。人们常说：“成功是一件说不清楚的事情。”换言之，其实绝大部分的事情仅仅只是目标说不清楚而已。

不同的人所预期的目标不同，同一人不同时期的目标也不同。因此，成功的内容或其现实的含义亦随之改变。

### 2. 预期的目标必须达成了，才算是成功

目标没有达成，就叫不成功。当然不一定非得将这定义成失败，因为“失败”这个字眼太消极，令人沮丧，会误导人的情绪。

例如，你的目标是到年底存 1 万元，可是到期只存了 9 999 元，对你而言这仍然是不成功。可能他人觉得你已很成功了，能存这么多钱。此时你可别点头称是，因为他所说的成功是针对他自己的目标而言的，而不是针对你的目标。如果你觉得存了 9 999 元也比较满意的话，那最好的解释是你内心真正的目标不是 1 万元，可能是 8 000 元以上。存 1 万元只不过是你的一个更美好的愿望罢了。

### 3. 成功有明显的个性化特征，其标准因人而异

简单地划分，成功应有三种标准：自己的标准、他人的标准、群体的标准。

人们常常为“什么才算成功”争得面红耳赤，原因无他，各自的标准互不“兼容”而已。一般情况下，人们常常按照自己的标准或目标来衡量他人的成功。比如，我认为成功的，你可能觉得没什



么了不起；你认为成功的，他却不以为然。一个组织的标准与另一个组织的也会不一样，有时甚至完全相反。现在社会上公认的成功是有钱，有名，有地位。也许，你不认同这个“群体标准”，你追求的是平平淡淡，你可能说：“要那么多钱干嘛？有钱有什么了不起。”

无法断定哪一种标准是绝对正确的，原因还是每个人判断成功与否的标准本身就各不相同。关键之一是，我们必须有自己的标准，否则你只会盲从于他人，只会社会大潮中随波逐流。关键之二是，我们还应该知道在这个世界上还有与我们不一样的他人的标准，否则我们将无法理解他人、理解社会。

#### 4. 成功是一个中性的概念

因为判断成功达成与否的标准是人们预期的目标，所以好人有成功的，坏人也有“成功”的；正义之师有打胜仗的时候，不义之师也有打胜仗的时候。例如，一个小偷的目标是偷到你家的电视机。一旦得手，他会兴奋地对自己说：“我成功啦！”至于小偷“成功”之后，最终又被警察逮住，关进监狱，那不是因为小偷不“成功”，而是另一条规律在起作用，因为小偷的成功标准不被社会的成功标准所认可。社会的群体标准大于小偷的个人标准。

#### 5. 成功是有数学概念的，目标应该能够被量化

许多人常常将目标定义成“更上一层楼”、“跃上新台阶”，“挣更多的钱”、“钱越多越好”、“过上幸福生活”等。这些目标都有一个共同的特征：没有量化，模糊不清，无法衡量。所以这类所谓的

目标，充其量不过是一个想法或一种愿望，而不是真正的目标。许多人常说的“成功说不清楚”，也可能就是因为他们只有一个模糊的、没有量化的目标。

### 三、成功的软件

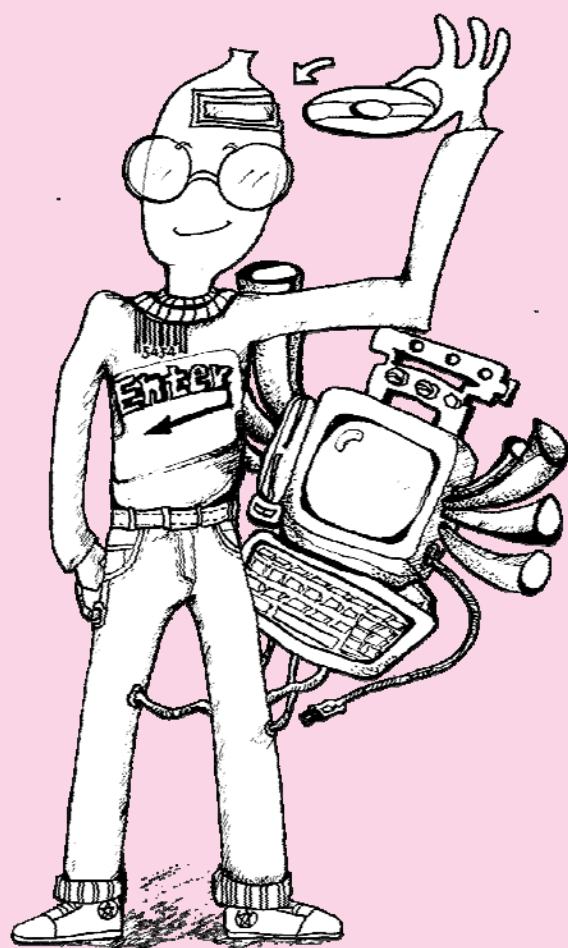
一台电脑的功能取决于它的硬件和软件两大部分。就拿硬件水平相同的电脑而言，装进不同种类、不同版本的软件，其功能就完全由软件的水平所决定。

无论对组织还是对个人，科学技术、资本投资、市场环境、身体条件、家庭背景、智力水平等都是成功必不可少的硬件。但在所有这些客观的硬件因素完全相同的条件下，为什么不同人的成就常常有天壤之别？因为不同的人给自己“装进”的软件系统各不相同。

最终决定一个人成功与否的是他的内在因素，即思维方式、信念、态度、自我期望、行为习惯等软件。正确的思维方式、坚定的信念，积极的态度、高强度的自我期望、良好的行为习惯，是每个成功者必备的成功软件。这些概念和将其转化为成功助力的方法，我在后面将着重进行系统剖析，并以此作为逻辑依据，划分本书的有关章节。

也许具备了这些软件，我们不一定能立即成功；但是没有这些软件，我们铁定会失败很多次。





## 四、成功的规律

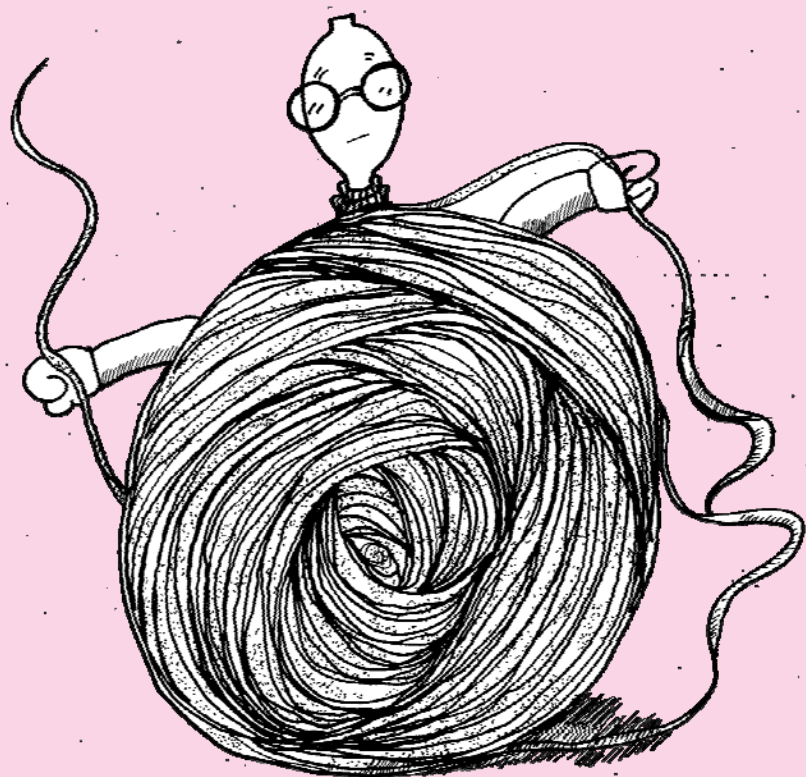
**失败一定有原因，成功一定有方法。**

分析无数成功案例，会发现成功有许多规律可循。在你继续阅读本书之前，我先简单归纳几条：

- 成功是可以学习的。
- 成功的本质是确定目标和实现目标的方式与方法。
- 成功人士所具备的所有素质都可以移植到普通人的身上。
- 人人都可以成功。

这四个基本规律，你认同吗？如果认同，那么本书对你将十分有用；如果现在还不能认同，那本书对你将会更加有用。





## 第二章

---

思维方式——按成功者的方式思考问题





## 一、改变的轨迹

在进入培训界之初，我主要从事销售技巧培训。销售技巧其实很简单，几天可能就教完了。可是学完所有的销售技巧后，我发现大部分销售员的业绩并没有得到持续的增长。经过一段时间的跟踪研究，我发现销售员 80% 的业绩不是来源于技巧本身，而是来源于他对待销售的心理状态。于是，我立即决定缩小培训领域，专门从事销售心理的专业培训。

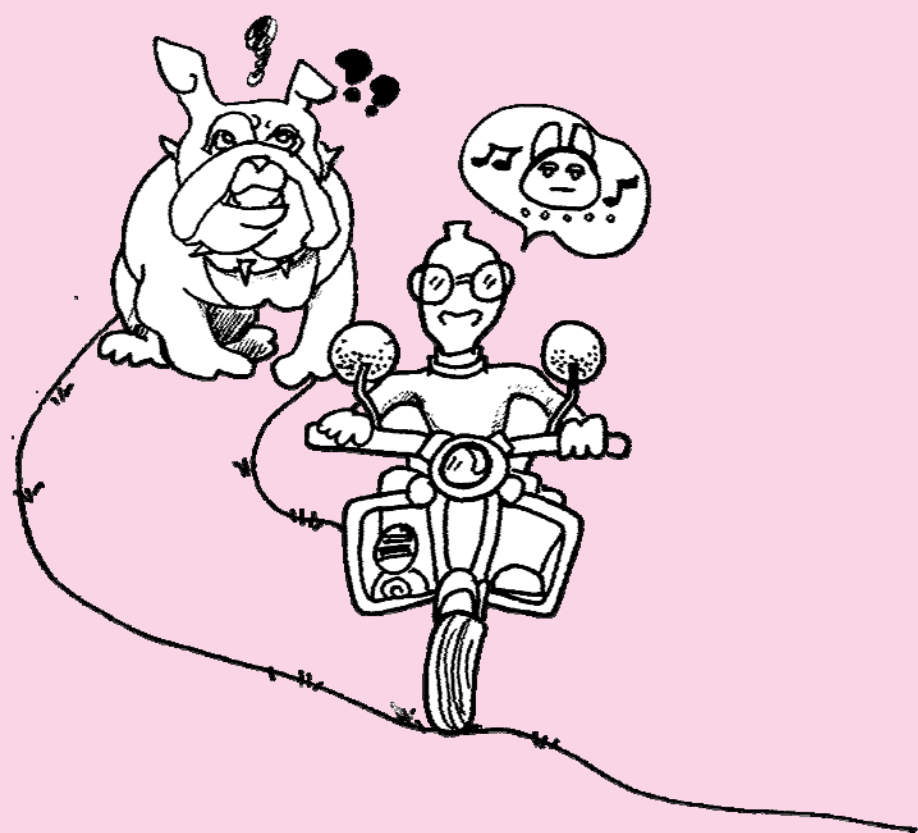
事实证明效果立即大不一样。随后几年的培训实践，使我的思路更加广阔。有一天，我再次发现所有能帮助销售员心理突破的方法，同样可以移植到任何领域去帮助人们达成目标。正所谓成功的道理都是相通的。

所有突破的方法，最后几乎都殊途同归，那就是成功根源于人的思维方式。

人与人之间的差别，一开始仅在于思考问题的方式不同。

生活中，会有相当一部分人，他们的期望就是追求一生平平淡淡。

下面我们来演绎一下他们可能的人生轨迹。首先我们试想：什么样的观念比较容易被他们接受？差不多就行啦；随遇而安；不求有功，但求无过；枪打出头鸟；退一步海阔天空……假设这些观念日积月累下来变成他们的信念，形成对事物习惯性的看法，会最终决定他们面对事情时的态度选择，而积极进取、努力等十有八九不会是他们的人生态度。



接下来，他们对待工作的行为也许就是：差不多就行；对得起这份工资就行；到点下班就行；对于“边际工作”或“分外事”，不会主动做，更不会多做。稍有挫折，他们会立即自我安慰：成功是少数人的事，退一步海阔天空……他们的结果会是什么？平平淡淡！

仔细分析一下，我们似乎可以发现其中的规律：他们的结果，正是他们当初的内心期望。

生活中，也会有相当多的另外一部分人，他们的期望是一定要成就一番事业。

下面我们也来演绎一下他们可能的人生轨迹。首先，什么样的观念比较容易被他们秉持？永争第一；不做则已，要做就做到最好；付出皆有回报；不成功，便成仁；坚持到底，永不放弃……假设他们的期望强度足够大，假设这些观念日积月累变成他们的信念，会最终决定他们面对事情时的态度选择，如积极进取、努力拼搏、精益求精、追求卓越等。

接下来，他们对待工作的行为，我想一定不会是“差不多就行”。如果工作没有做完，他们也不会到点就下班；奉献精神与主动意识一定也会促使他们常做一些他人不愿做的“边际工作”与“分外事”；即使遭受挫折，他们接下来的行为一定是爬起来，再跌倒，再爬起来，直至成功。这就是他们的结果：一生终究成就一番事业。

再仔细分析一下，我们似乎也可以发现其中的规律：他们的结果，也正是他们当初的内心期望。或者说，他们当初的内心期望，经过一段时间的奋斗，最终演变成他们的结果。

成功的规律表明：改变，会遵循一定的轨迹。也就是说，结果

取决于行为，行为取决于态度，态度取决于信念，信念取决于自我期望。

有什么样的内心期望，你就会选择什么样的信念，接着就会有怎样的处事态度和行为，因此也就有了什么样的结果。

在你的心目当中，你认为自己是什么，你就是什么。如果你认为自己是一个平平淡淡的人，你的结果就真的是平平淡淡。如果你认为自己注定是一个不平凡的人，你的结果常常是能成就一番大事业。

积极思维者，得到积极的结果；消极思维者，得到消极的结果。人，有什么样的思考问题的方式，就会有怎样的人生。

## 二、ABC 情绪理论

著名心理学家艾利斯有一个著名的 ABC 情绪理论。他认为，人的情绪主要根源于自己的信念和他对生活情境的评价与解释的不同。也就是说，事情的前因（Antecedent），通过当事者对该事情的评价与解释，以及对该事情的信念（Belief）这个桥梁，最终才决定产生什么样的结果（Consequence），如图 2-1 所示。

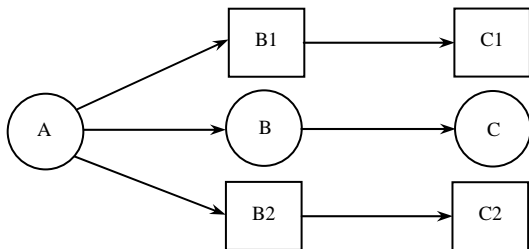


图 2-1 ABC 情绪理论示意图

从图 2-1 可以看出，尽管事情的前因是相同的，但由于不同的人对 A 的评价和解释不同，即经过 B1 和 B2，便会得出对该问题不同的看法和结果 C1 和 C2，同时也会相应采取不同的方法去面对。

现实生活中，有人会因为失败而跳楼，也有人会因为战胜失败而成就一番伟大的事业；有人会因为对手强大而畏惧，也有人会因为挑战巨人而使自己快速成为巨人；有人会因为产品卖不出去而抱怨产品、公司和顾客，也有人因为产品卖不出去而创新出大受市场欢迎的新产品与新服务；有人会因为受不了上司的严厉而频频跳槽，也有人会因为严师出高徒而使自己能胜任复杂的工作，从而不断晋升到高位。

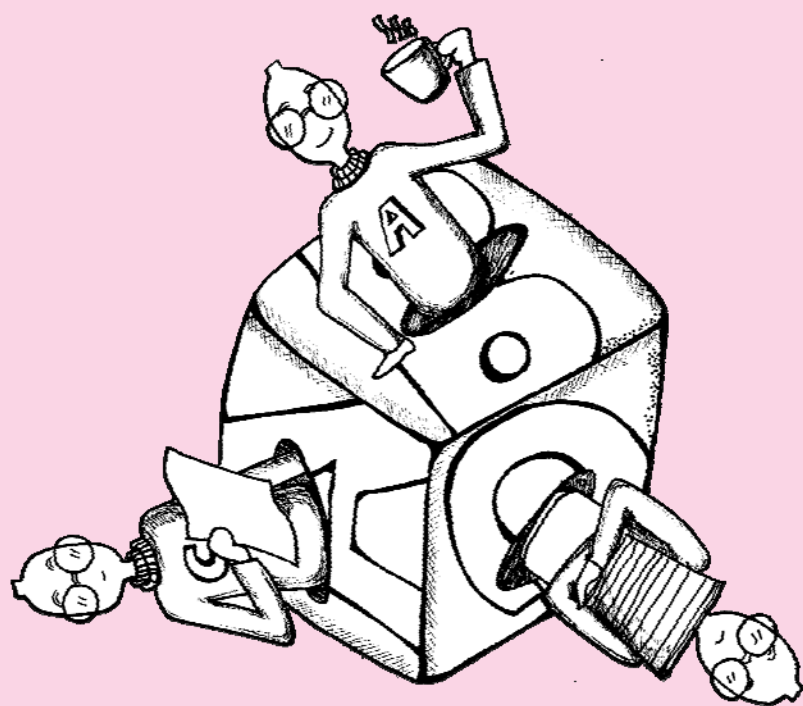
对某一客观事物，你是如何思考的，就有什么样的看法；你有什么看法，就会得到什么样的结果。

对事物的看法，没有绝对的对错之分，但有积极与消极之分，而且每个人都必定要为自己的看法承担最后的结果。

消极思维者，对事物永远都会找到消极的解释，并且总能为自己找到抱怨的借口，最终得到了消极的结果。接下来，消极的结果又会逆向强化他消极的情绪，从而使他成为更消极的思维者。

典型的消极思维有墨菲定律：任何事情都不会像它看上去那么容易；办任何事情所要花的时间比你想象的都长；问题往往出在你认为最不会出问题的地方。墨菲认为，任何事情只要能往坏的方向发展，就一定往那个方向发展。这就像考试，你没有复习的、最怕出问题的章节往往最容易出问题。





消极思维者的特征是：

- 总是在关键时刻怀疑自己，散布疑云。
- 会尽量将自己的消极情绪传染给他人。
- 永远悲观失望，抱怨他人与环境。
- 因为行为消极，最终会让仅有的希望彻底泯灭。
- 常常自我设限，让自己无限的潜能无法发挥。
- 整天生活在负面情绪当中，不能享受人生的乐趣。

我们可能无法改变风向，但至少可以调整风帆；我们可能无法左右事情，但至少可以调整自己的心情。

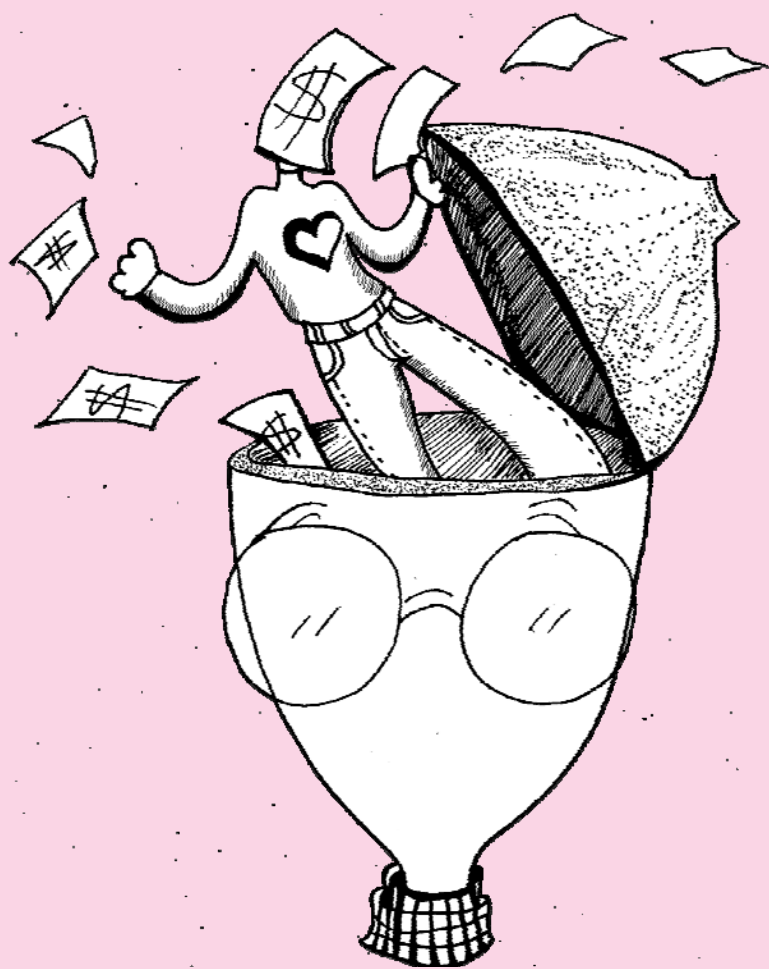
积极思维者对事物永远都能找到积极的解释，然后寻求积极的解决办法，最终得到积极的结果。接下来，积极的结果又会正向强化他积极的情绪，从而使他成为更积极的思维者。

积极思维者的特征是：

- 即使在最艰难的时刻也能鼓励自己。
- 尽量将自己的积极情绪感染周围的同伴。
- 永远积极乐观，从不抱怨。
- 总是积极地寻求解决问题的方法，因此他总能让希望之火重新点燃。
- 从不自我设限，激发自身无限的潜能。
- 整天都生活在正面情绪当中，时刻都在享受人生的乐趣。

### 三、理性思考与非理性思考

如果我们的思考是理性的，我们就能得到更接近客观的评价，





总能快速找到正确的解决问题的方法。反之，如果我们的思考是非理性的，我们对问题的看法立即就会给自己带来困扰，并且在错误的判断中难以自拔。

下面是几则非理性思考案例，我们可以对照自己，做一番自我剖析，看看自己是否也曾陷入非理性思考的泥潭。

**非理性思考 1：如果事情不照自己所期待的样子发展，那就糟糕了**

例如，原来计划今天可以交报告，结果却交不出来，因此一直担心上司责难。这种想法是非理性的，因为受挫折是正常的事情。理想与现实常有差距，因此沮丧不仅不能改变情况，还会使情况更糟。若无法改变情况，最理性的办法是接受它。挫折可以不造成困扰，只要你不认为每件事都必定会获得满意即可。

理性思考的人不会夸张不愉快的情况，而是勇敢地面对它，并积极地改变它。

**非理性思考 2：每个人都需要他人的喜爱与称赞**

例如，“被他人批评时，心里就难过得不得了”是很自然的，但是“被所有人喜欢”是个难以达到的目标。若一个人致力于此，他将很少有属于自己的看法，感觉更不安全，进而做出更多自我失败的行为。

一个人也不一定需要被喜爱，因为理性思考的人不会把自己所有的兴趣与需求都牺牲在为获得他人的称赞上，而更多体现在让自己去表达爱，或成为可爱的人、具有创造力的人、不过分依赖他人的人。

**非理性思考 3：人人都会依赖他人，并应该找一个更强的人去**

## 依赖

例如，“我妈妈什么都不会，害得我没办法完成家庭作业”。依赖会造成独立、个性化与自我表现的失败。它使人不能学习，没有安全感。

理性思考的人是独立、负责的，只在需要时才寻求帮助。

**非理性思考 4：过去的经验是现在行为的决定因素，过去的影响是无法消除的**

例如，“小时候被强暴，使我没有办法再谈恋爱”，“离婚后再也没有人会娶我”。事实恰恰相反，过去一些必要的行为在现在并不成为必要，过去的解决方法也不一定适合现在的问题，过去的影响常会成为一个人逃避和改变自己的借口。其实，要克服过去的影响并非不可能，理性思考的人认为过去的并不重要，重要的是能分析过去的事情以改变自己现在的状况。

**非理性思考 5：逃避困难比面对困难要容易**

例如，“我何必这么辛苦，反正也没有人要求我”。逃避只会给日后带来更多问题并丧失自信。况且容易的生活并非快乐的生活。理性思考的人认为，具有挑战性、责任感的人生才是令人愉快的人生。

**非理性思考 6：对于不一定会发生的糟糕的事，也应该给予密切的注意**

例如，“外面交通太乱了，会不会发生车祸”，“先生太英俊，会不会有外遇”。心理学家艾利斯认为，过分的忧虑或担心会妨碍人们对危险事件做客观的评价；会造成干扰，夸大事实，不但不能阻止不可避免的事情，反而会促成事情的发生；会制造更多、更糟



的事情。

理性思考的人认为潜在的危险并不足惧，焦虑不仅不会阻止事情发生，而且会对人造成伤害；应该采取行动面对它、战胜它，并证明它没那么可怕。

大多数时候，我们的困惑其实都直接根源于我们的非理性思考。

错误的用词，会带来错误的看法。

错误的看法，会导致错误的结果。

**错误公式 1：将“喜欢”误解为“应该”**

非理性看法：我应该得到他人的赞美。

非理性缺陷：万一得不到，你立即会出现困扰。你会觉得是人欠自己的，他不给你，你会抱怨他。

理性看法：我喜欢得到他人的赞美。

理性好处：万一得不到，其实也没什么，只不过少了一份额外的奖赏而已。

**错误公式 2：将“暂时还没找到方法”误解为“不可能”**

非理性看法：我不可能富甲天下。

非理性陷阱：因为自我设限，你将不会去找方法。结果你一定真的不可能做到。

理性看法：我暂时还没有找到富甲天下的方法。

理性好处：你注意的焦点将会自然而然集中在找方法上。只要你是一定要，而且坚持到底，你总可以做得更好。

**错误公式 3：将“很难”误解为“没有办法”**

非理性看法：我没有办法每天准时上班。

理性看法：我很难做到每天准时上班。

**错误公式 4：将“暂时还没有成功”误解为“失败”**

非理性看法：我又失败了。

理性看法：看来我这次暂时还成功不了，我怎样才能成功？

**错误公式 5：将“可能”误解成“一定”**

非理性看法：我一定没有音乐细胞。

理性看法：我可能没有音乐细胞。

**错误公式 6：将“我生气”误解为“他使我生气”**

非理性看法：都是弟弟使我生气。

理性看法：我在生弟弟的气。

**错误公式 7：将“到目前为止”误解为“永远如此”**

非理性看法：我的英文永远都学不好了。

理性看法：我的英文到目前为止还没学好。

**错误公式 8：将“有些”误解为“所有”**

非理性看法：所有的客户都不买我的产品。

理性看法：有些客户还没有买我的产品。

换一个字眼，换一种看法；

换一种思维，换一片天空。

让我们扪心自问：

我的思维方式有助于自己成功吗？



## 第三章

---

信念——  
是你的看法在左右你的结果



## 一、信念的力量

有一个故事很多人或许都听说过。在一次地震时，一位母亲为了不让她年幼的孩子受到伤害，毅然托起一块沉重的水泥屋顶，直至营救人员到来。而在平时，这个柔弱的妇女无论如何也不可能托起如此重量的东西。事后有人问她是如何办到的，她说：“当时唯一的想法就是无论如何不能让我的孩子受到伤害！”

坚定的信念使她的孩子安然无恙。

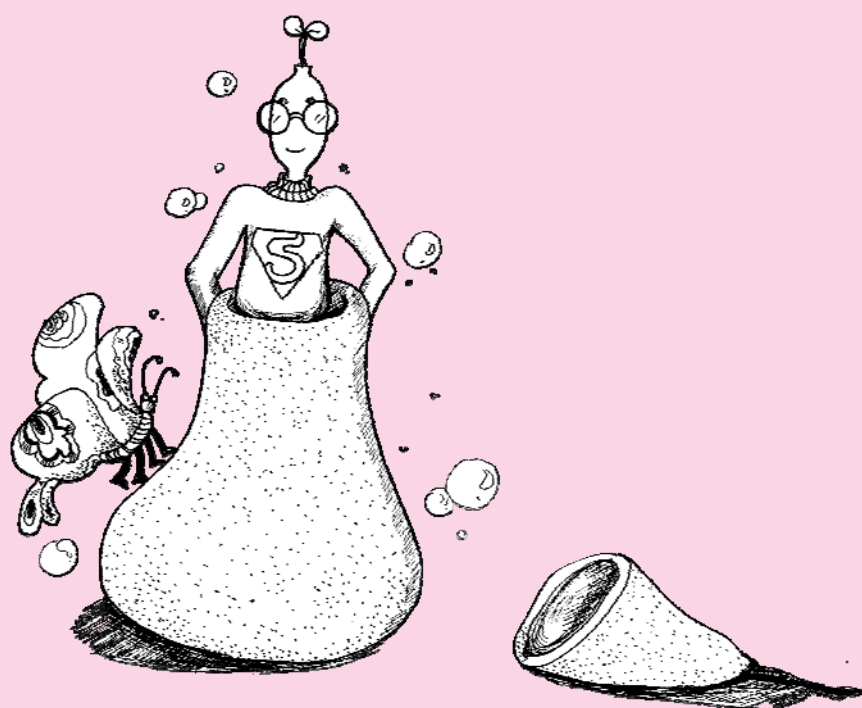
另外一个关于信念的故事是：有一年，一支探险队进入撒哈拉沙漠的某个地区，在茫茫的沙海里跋涉。烈日下，飞舞的黄沙像炒红的铁砂一般，扑打着探险队员的面孔。口渴似炙，心急如焚——大家的水都没了。这时，探险队长拿出一只水壶，说：“这里还有一壶水，但穿越沙漠前，谁也不能喝。”

一壶水成了穿越沙漠的信念之源，成了求生的寄托目标。水壶在队员手中传递，那沉甸甸的感觉使队员们濒临绝望的脸上，又露出坚定的神色。终于，探险队顽强地走出了沙漠，挣脱了死神之手。大家喜极而泣，用颤抖的手拧开那壶支撑他们的精神之水，然而缓缓流出来的却是满满的一壶沙子！

炎炎烈日下，茫茫沙漠里，真正救他们的，哪是那一壶沙子呢？他们执著的信念，已经如同一粒种子，在他们心底生根发芽，最终领着他们走出了绝境。

事实上，人生从来没有真正的绝境。无论遭受多少艰辛，无论经历多少苦难，只要一个人的心中还怀着一粒信念的种子，那么总





有一天，他就能走出困境，让生命重新开花结果。

生活中，也许我们不曾经历死亡的恐惧，但是能经常看到类似的故事电影。例如，我们小时候看电影，常能看到这样的情景：一个正面人物被坏人打得奄奄一息，但他肯定不会死，因为坏人还没死。一旦坏人被除掉，他便立即头一低，含笑九泉了。

这些会不会是真实的？完全可能。因为支撑他生命到最后的支柱就是一定要把坏人彻底消灭掉的信念。只是电影中演多了，反倒觉得有点像假的。

现实生活中我们也许听说过，一位父亲病危，但一息尚存，因为他在等待远方正赶回来的儿子。当儿子赶到父亲的床前痛楚地呼唤时，父亲会缓缓地睁开眼睛看儿子一眼，然后又缓缓地闭上双眼，幽幽地飘然仙去……是什么在支撑这位父亲的生命？是信念的力量——“一定要看儿子最后一眼”在支撑着他。

类似能证明信念力量的例子多如牛毛。当你坚信某件事情时，就无疑给自己潜意识下了一道不容置疑的命令，有什么样的信念，就决定你有什么样的力量。一切的决定、思考、感受、行动都受控于某种力量，它就是我们的信念。

## 二、信念就是牢固的观念

观念，是指一个人对某一事物的看法。

信念，也是指一个人对某一事物的看法。

然而，观念与信念的差别是什么？

两者的差别仅在于看法的牢固程度。也就是说，信念是指牢固







的观念，或对事物习惯性的看法。观念之所以较弱，是因为观念随时都有可能因时、因地而改变。按照行为科学的结论，人的行为 95% 以上都是按照习惯行事，因此信念的力量之所以巨大是因为 95% 以上的时间（尤其是关键时刻）人的行为按照自己大脑潜意识中的习惯看法（即信念）的指挥而行事。

所以若一个人的信念系统出了问题，那么他的行为 95% 以上会跟着出问题。行为如此，结果可想而知。

同样，行为科学研究表明，人们对事物的看法会由一般性观念最终转化成牢固的信念，一般经过两大基本途径。

### 一是不断地被重复灌输。

比如，有个算命先生告诉你，你是个苦命的人。如果你相信，接下来的日子里你将一直生活在阴影当中，你就会不由自主地不断自我灌输：“我很苦命，我很苦命……”久而久之，“我是个苦命的人”居然就成了你的信念，而这个信念会害你一辈子。

自小时候起，我的父母、老师及身边很多人，都一直对我说：“你这孩子将来一定有出息。”听多了，我也坚信自己一定会有出息，一定不会碌碌无为一辈子。没想到这个信念对我今后的人生轨迹起了决定性的作用。它使我能从每次重大挫折中重新站起来，因为我有一个信念：“我一定不会这样碌碌无为一辈子！”试想：如果我的信念是“我是一个苦命的人”，后果将会怎样？

### 二是不断地被验证。

假使小时候父母就常对你说：“人心险恶，凡事提防着点他人。”也许开始你并不理解，也并不在意，但是后来真的有好几个人背叛了你，让你伤心，你可能会想起父母说的这句话。啊，果然如此。



你开始四处提防他人，越来越不敢表露自己，越来越封闭自己，越来越不敢去交朋友。等到有一天你遇到困境需要他人帮助时，因为平时就没有积累什么人缘，结果无人援手，于是你又更坚定了自己的信念：人心，真的是太险恶了！

按照前面“改变的轨迹”所述，有什么样的信念，就有什么样的人生。但是信念并非与生俱来，是“软件”，是由后天获得的。既然信念是后天所得，我们就有选择和“安装”的自由，让我们慎选自己的信念。

### 三、复制成功者的信念系统

#### 如何选择正确的信念？

第一，你必须确信信念的力量。

第二，系统地模仿成功者的信念。不要向平庸者寻求答案，不要简单地认同多数人的想法。超凡成功者常常居少数，世界上最顶尖的信息就在那些顶尖人物的脑袋里。只有成功者的信念系统能快速帮助我们获得成功。

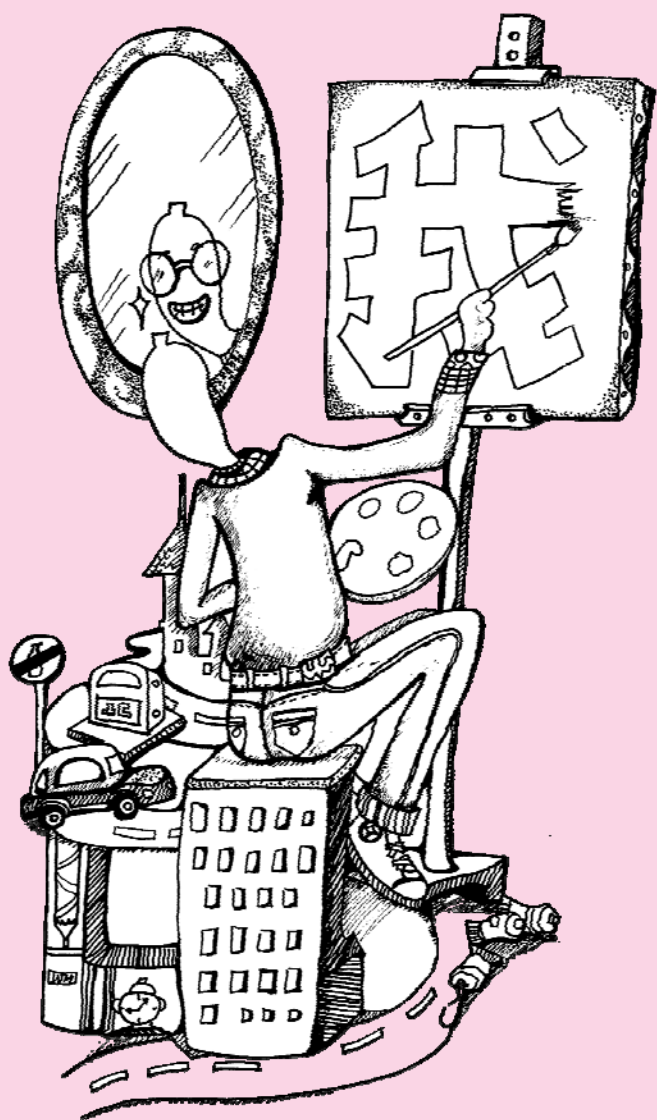
第三，把这些信念写下来，把它们贴在墙上，放在最显眼处，写在笔记本的首页，让自己每天可以重复看到，运用潜意识中视觉的力量不断强化，直至成为自己生命的一部分。

哪些信念可能是失败的陷阱？

哪些信念会真正造就自己一生的成功？

请翻开新的一页。





## 四、决定一生成就的 21 个信念

### 1. 我是最棒的，我一定会成功！

有人曾经做过这样一个实验：他往一个玻璃杯里放进一只跳蚤，发现跳蚤立即轻易地跳了出来。再重复几遍，结果还是一样。根据测试，跳蚤跳的高度一般可达它身体的 400 倍左右，所以跳蚤可以称得上是动物界的跳高冠军。

接下来实验者再次把这只跳蚤放进杯子里，不过这次在杯上加一个玻璃盖，“啪”的一声，跳蚤重重地撞在玻璃盖上。跳蚤十分困惑，但是它不会停下来，因为跳蚤的生活方式就是“跳”。一次次被撞，跳蚤开始变得聪明起来了，它开始根据盖子的高度来调整自己所跳的高度。再过一阵子后，这只跳蚤再也没有撞到这个盖子，而是在盖子下面自由地跳动。

一天后，实验者轻轻拿掉这个盖子，但跳蚤不知道盖子已经去掉了，它还是继续保持跳到一定的高度。三天后，实验者发现这只跳蚤还在那里跳。

一周后，实验者发现，这只可怜的跳蚤还在这个玻璃杯里不停地跳着——其实它已经无法跳出这个玻璃杯了。

现实生活中，是否有许多人也在过着这样的“跳蚤人生”？年轻时意气风发，屡屡尝试成功，但是往往事与愿违，屡屡失败。几次失败以后，他们便开始不是抱怨这个世界不公平，就是怀疑自己的能力，他们不是不惜一切代价去追求成功，而是一再地降低成功的标准——即使原有的一切限制已取消，就像刚才的“玻璃盖”虽





然被取掉，但他们早已经被撞怕了，不敢再跳，或者已习惯了，不想再跳了。有些人往往因为没有勇气去追求成功，而甘愿忍受失败者的生活。

难道跳蚤真的不能跳出这个杯子吗？绝对不是。只是它的心里面已经默认了这个杯子的高度是自己无法逾越的。

让这只跳蚤再次跳出这个玻璃杯的方法十分简单，只需拿一根小棒子突然重重地敲一下杯子或者拿一盏酒精灯在杯底加热，当跳蚤热得受不了的时候，它就会“蹦”的一下跳出去。

人有些时候也是这样。很多人不敢去追求成功，不是追求不到成功，而是因为他们的心理面已经默认了一个“高度”，这个高度常常暗示自己的潜意识：成功是不可能的，这个是没有办法做到的。

**“心理高度”是人无法取得伟大成就的根本原因之一。**

要不要跳？能不能跳过这个高度？能不能成功？能有多大的成功？这一切问题的答案，并不需要等到事实结果的出现，而只要看看一开始每个人对这些问题是如何思考的，就已经知道答案了。

不要自我设限。每天都大声地告诉自己：我是最棒的，我一定会成功！

## 2. 我是一切的根源

**ABC 情绪理论：**我们的情绪主要根源于我们的信念，以及我们对生活情境的评价与解释。

叔本华曾说，事物的本身并不影响人，人们只受对事物看法的影响。

我们可能无法改变风向，但至少可以调整风帆；我们可能无法



左右事情，但至少可以调整心情。

无数事实告诉我们：一切结果的根源常常不是事物的本身，而是有权对该事物做出不同评价与解释的我们自己——我是一切根源！

让我们不再抱怨，因为“我是一切的根源”。

### 3. 我是我认为的我

有什么样的自我期望，就会选择什么样的信念；

有什么样的信念，就会选择什么样的态度；

有什么样的态度，就会有怎样的行为；

有什么样的行为，就会有怎样的结果。

因此，要想结果变得更好，先让行为变得更好；

要想行为变得更好，先让态度变得更好；

要想态度变得更好，先让信念变得更好；

要想信念变得更好，先让自己选择更好的自我期望。

在你自己的心目当中，你认为自己是什么，最终你就会是什么。

因为，正如《自我意象心理学》的核心结论：

**我是我认为的我，我们是我们认为的我们！**

### 4. 成功是因为态度

盛世影响力教育训练集团曾经做过上万人次的调查。其结果显示，决定一个人成为成功者的最关键要素中，80%属于个人自我价值取向的态度类因素，如积极、努力、信心、决心、恒心、雄心、爱心、意志力等；13%属于后天自我修炼的技巧类因素，如各种能力；7%





属于运气、机会、环境、时间、天赋、背景等所谓的客观因素。

能否具备技巧，是因为你的态度，因为技巧根源于态度，只要有积极的态度，你就可以训练你的技巧。

能否驾驭客观的因素，还是因为你的态度，积极的心态可以让你不断尝试改变环境，寻求机会。

由此得出的结论是：**成功是因为态度。**

让我们记住这一令人回味无穷的结论，让我们用这样的思维方式来思考成功，分析过去，把握今天，准备未来。

### 5. 过去不等于未来

正如决定今天技巧高低的不是今天，而是昨天对待技巧的态度；决定明天技巧好坏的也不是明天，而是今天对待技巧的态度。我们的今天是由过去决定的；我们的明天不是由过去决定的，而是由今天决定的。

过去不等于未来。过去的成败，只代表过去，未来要靠现在。过去成功了，不等于未来还会成功；过去失败了，也不等于未来就要失败。成败都不是结果，它只是人生过程的一个事件。人生最重要的不是你从哪里来，而是你要到哪里去。无论过去怎么不幸、如何平庸，这都不重要，重要的是你对未来必须充满希望。只要你对未来保持希望，你现在就会充满力量。

现在就做一个决定：明天，我想成为什么样的人？

### 6. 人，因梦想而伟大

伟人之所以伟大，是因为他成就了一个伟大的梦想；



伟人之所以伟大，是因为他在实践一个伟大的梦想；

伟人之所以伟大，根源于他有一个伟大的梦想。

有哲人云：人，因梦想而伟大。

美国黑人领袖马丁·路德·金之所以伟大，是因为他梦想黑人与白人一样平等、自由；孙中山之所以伟大，是因为他毕生都在实践推翻禁锢中国人民几千年的封建帝制的梦想；邓小平之所以伟大，是因为他亲手设计的强国梦真的让十几亿中国人强大起来。

人，因梦想而伟大！

几千年的封建文明，曾经为中华民族创造过辉煌，但同时传统文化中许许多多消极的思想与行为，也不幸地禁锢着人们的头脑。消极也是一种愚昧，愚昧就会贫穷，贫穷就会落后，落后就得挨打。

近代史上的屈辱，使我们不得不接受他人强加给我们的烙印。我们由盲目的自大一下子又跌入盲目自卑的泥潭。时至今日，悲观情绪、消极观念仍然在禁锢着无数的中国人。

我就有一个梦，梦想所有中国人都能积极地生活着，不再消极，不再悲观，不再抱怨。为自己设计一个伟大的梦想，我们的人生便开始变得不平凡起来。用自己毕生的精力去实践那个伟大而光荣的使命，我们一样可以成为一个伟大的人。

## 7. 不是不可能，只是暂时没有找到方法

以前的人一定认为“水不可能倒流”，我们知道，那是因为他们还没有找到发明抽水机的方法；现在的人一定认为“太阳不可能从西边出来”，未来的人可能会说，那是因为我们还没有找到让人类能居住在另一个“太阳正好从西边出来”的星球上的方法而已。



不是不可能，只是暂时没有找到方法。让我们不要给自己太多的框框，不要总是“自我设限”。

假使“不可能”已成为一个人或一家企业的口头禅，已习惯对自己说“这不可能，那不可能”，这也许就注定他们在竞争的大潮中难有辉煌，并最终被那些不说“不可能”而只专注找方法的人所淘汰。

**失败一定有原因，成功一定有方法。**

让我们调整好自己的注意焦点，把“不可能”这个极其消极的字眼从我们的“私人词典”或“企业词典”中永远删去，因为即使真的遇到难题，我们至少还可以说：“不是不可能，只是暂时没有找到方法。”

### 8. 成功一定有方法

在“创造力”训练中，有一个著名的训练案例：回形针有多少种用途？

第一反应你也许只能说：“夹文件。”

打开思路，你也许就能想到更多的用途：做绳子、钉子、导线、纽扣、首饰、发夹、鱼钩、牙签等。

日本有一名科学家，宣布已列出回形针 2 400 种用途。

南京有一名学者宣称，他能列出 3 万多种！

回形针到底有多少种用途？

只要你愿意去找，你是否同意答案是：无数种！

一根小小的回形针既然能有无数种用途，那解决一个难题，怎么就不会有无数种方法呢？



打破思维框框，绝不自我设限。

失败一定有原因，成功一定有方法。

有一项上海大世界吉尼斯纪录：90秒钟记忆100个随机的0~9的数字，包括顺背、倒背、任意定位背。如果你看到现场表演，你一定会为表演者非凡的技艺所折服。

经过系统的研究，我发现其方法极其简单，几乎人人皆可做到。为了证明这一点，我经常在训练课程中给学员做表演，并且让我的助教乃至学员都能做到。

目前，我正准备申请一项新的吉尼斯纪录：5~10分钟内记忆300位随机数字。其方法同样简单，而且我相信同样人人皆可做到。

具体方法是右脑记忆，即图形记忆。比如，将“1”记成一棵大树，“2”是一只鹅，“15”是一轮月亮，“79”是一串气球等。这些被称为“数字标签”，然后针对某一串具体的100位数或200位数，将其中每两位数当成一个对应的固定的“数字标签”，再将这些标签按顺序放在你熟悉的预先设定的“位置图中”，如你的房间里、办公室里或人体上的某些特定位置。此时，你只需要记住这些图，就相当于记住这串数字。

按照上述方法。熟练后，你就可以轻易做到我能做到的同样结果。

所有看似复杂的事情或看似难以解决的问题，皆可以找到简单易行的解决方法。

成功一定有方法，正如记忆一定有方法。



## 9. 成功者找方法，失败者找借口

要成功，绝没有借口；有借口，绝不会成功。

只有失败者才会为粉饰自己失败的行为而四处寻找借口。

成功者，永远只会专注于找方法。

## 10. 命运在自己的手里，而不是在他人的嘴里

我有过一次十分有趣、同时影响我一生的经历。

一次，我去拜会一位事业上颇有成就的朋友，闲聊中谈起了命运。

我问：“这个世界到底有没有命运？”

他说：“当然有啊。”

我再问：“命运究竟是怎么回事？既然命中注定，那奋斗又有什么用？”

他没有回答我的问题，但笑着抓起我的左手，说：“不妨先看看你的手相，给你算算命。”他给我讲了一通生命线、爱情线、事业线等诸如此类的话，突然对我说：“把手伸好，照我的样子做一个动作。”他的动作是：举起左手，慢慢地且越来越紧地握紧拳头。

他问：“握紧了没有？”

我有些迷惑，答道：“握紧啦。”

他又问：“那些命运线在哪里？”

我机械地回答：“在我的手里呀。”

他再追问：“请问，命运在哪里？”

我如当头棒喝，恍然大悟：

命运在自己的手里！



他很平静地继续说道：“不管他人怎么跟你说，不管‘算命先生们’如何给你算，记住，命运在自己的手里，而不是在他人的嘴里！这就是命运。”

“当然，你再看看你自己的拳头，你还会发现你的生命线有一部分还留在外面，没有被抓住，它又能给你什么启示？命运大部分掌握在自己的手里，但是还有一部分掌握在‘上天’的手里。古往今来，凡成大业者，‘奋斗’的意义就在于用其一生的努力，去换取在‘上天’手里的那一部分‘命运’。”

我静静地坐着，半晌，心扉好似清泉流过。

命运在自己的手里，而不是在他人的嘴里！

后来，有一位学员跟我谈到她的恋爱问题，向我求助。她已年届 30 了，还没有男朋友。不过她不是没有交过男朋友，而是在 23 岁那年，有一位传闻很灵的算命先生曾对她说，她要等到 33 岁才会有婚姻缘。之后，有几次谈朋友机会，但每到谈婚论嫁的关键时刻，她就想起算命先生的这句话，于是，她就会对自己说：“我要到 33 岁才能结婚，现在结婚也不会长久。与其长痛，不如短痛。罢罢罢，忍痛割爱，还是早点分手吧！”就这样，长此以往，直到今天，搞得自己精神痛苦不堪。

我想起了上面的这则故事，于是就讲给了她听，当然是照着“原版”边讲边做了一遍。过程中，我发现她的感觉与我当初惊人的相似。完毕，她站起来大叫一声：“哎呀，原来我被那该死的算命先生给害了！”

说完，我们不约而同，哈哈大笑。



命运在自己的手里，而不是在他人的嘴里，这个信念几乎改变了我的一生。

1995 年我就开始讲成功学，做成功训练，那时不知道有多少人给我泼过冷水，甚至直接嘲讽说：“你自己都不成功，凭什么教他人如何成功？”我的人生中确实有过不少低潮：曾破产两次，大学以后，大概做过十几种不同的工作，当过大学教师，做过公务员，做过歌厅串场歌手，当过小画匠，管理过菜场，下过农村，开过餐馆，做过流水线工人，搞过装修，搞过房地产，当过推销员……因为珠海创业失利而来到上海。刚来上海的头两年，五次尝试白手创业均告失败……

每当低潮来临，每当再遭挫折，我都会抓紧自己的左手，暗暗对自己说：“命运在自己的手里，而不在他人的嘴里。”真的，很奇怪，每当我把手抓起来的那一刹那，我几乎立即能感到内心无限的信心与动力。

这一信念一直帮助我走到今天。对我如此重要的东西，对你也应该同样有用，不妨试试？

现在就抓住自己的手，对自己的潜意识大声说一句：“命运在自己的手里。而不在他人的嘴里！”

### 11. 天助自助者

一生当中，我们都在渴求机会，然而我们却常常不知道自己到底要什么机会，或不知道它会长成什么样子。即使知道，当机会降临时，又常常没准备好。偶尔真的很有运气抓住一次机会，然而又因抓不住下一次机会而以失败告终。或因没有足够的能力和耐力将



其不断放大，坚持到底，永不放弃，直至成功。

真正的机会，绝不是机会的本身，而是来源于我们对机会的定义，对机会的认识、准备与把握。

每个人都会有好运气，机会面前人人平等，但是能否抓住机会，也许并不是平等的。因为要想天助，必先自助。

这一切都在印证中国的一条古训：天助自助者！

## 12. 你越努力，你的运气就会越好

机会是可以被预见的，运气是可以被计划的。

人人都会有好运气，条件是你必须不懈地努力创造运气，努力准备。因为运气永远照顾有准备的人。

记住：你越努力，你的运气就会越好。

## 13. 我要，我就能

成功来源于“我要”。我要，我就能；我一定要，我就一定能。

不是能力在决定你的成功，而是“我一定要成功”决定“我一定会去准备相应的能力”；不是现有的方法在决定一个人的成功，而是“我一定要成功”决定“我一定能找到成功的方法”。

## 14. 决心决定成功

苏格拉底曾对一位求学者说：“要想向我学知识，你必须先有强烈的求知欲望，就像你有强烈的求生欲望一样。”

追求成功亦是如此。要成功，必须先有强烈的成功欲望，就像我们有强烈的求生欲望一样。





成功来源于“我要”。我要，我就能；我一定要，我就一定能。

是决心，而不是环境在决定我们的成功。

只有决心，才最终决定我们的成功。

### 15. 山不过来，我就过去

在追求成功的过程中，我们十有八九不会一帆风顺，一定会遇到困难，一定会碰到瓶颈，也一定有“头撞南墙”的时候。

有这样一则故事：一天，有人找到一位会移山大法的大师，恳求他当众表演一下。大师在一座山的对面坐了一会儿，就起身跑到山的另一面，然后就表演完毕，众人大惑不解。大师道：“世上本无什么移山之术，唯一能移动山的方法就是——山不过来，我就过去。”

现实世界中有太多的事情就像大山一样，是我们无法改变的，或至少是暂时无法改变的。“移山大法”启示人们：如果事情无法改变，我们就改变自己。

如果他人不喜欢自己，是因为自己还不够让人喜欢。

如果无法说服他人，是因为自己还不具备足够的说服能力。

如果顾客不愿意购买我们的产品，是因为我们还没有生产出足以令顾客愿意购买的产品。

如果我们还无法成功，是因为自己暂时没有找到成功的方法。

要想事情改变，首先得改变自己；只有借由改变自己，才会最终改变他人；只有借由改变自己，才可以最终改变属于自己的世界。

山，如果不过来，那就让我们过去吧！



## 16. 每天进步一点点

我曾经有近两年的时间，每天都做俯卧撑。也许你不敢想象，到最后，我一次要做 600 多下，而且是每天早晚各一次！

做这项运动的起因是，我只身一人到上海谋生时举目无亲，而且各方面生活条件又很差，我自知身体不能垮掉，不能生病，于是开始了这项最简便的体育运动。在当时的情况下，我除了身体不能垮以外，最要紧的就是面对巨大的生存压力，我的意志更不能垮。每天坚持做俯卧撑，尤其是每次要要做好几百个，它真的非常能磨炼我的耐力与意志。果然，我一举两得。

能将俯卧撑练到一次能做 600 个的方法，其实再简单不过，那就是：每天进步一点。

第一天，我做到 10 个就开始喘气。从 10 个开始，以后每两天增加 1 个，后来每天增加 1 个，再后来每天增加 2 个、5 个，最后我能以每天增加 10 个的速度递增。

成功就是每天进步一点点！

成功来源于诸多要素的几何叠加。正如数学乘式中每个乘项每次只增加了 0.1，而乘积将很快会成倍增长。

比如：每天笑容比昨天多一点点，每天行动比昨天多一点点，每天创新比昨天多一点点，每天的效率比昨天高一点点……假以时日，我们的明天与昨天相比，将会有天壤之别。

成功就是简单的事情重复着去做；成功就是每天进步一点点。

一个人，如果每天进步一点点，哪怕是 1% 的进步，试想，有什么能阻挡他最终的成功？一家企业，如果每天进步一点点，成为其



企业文化的一部分，当企业的每名员工每天都能进步一点点时，试想，还有什么能阻挡它最终的辉煌？

竞争对手常常不是我们打败的，是他们自己忘记了每天进步一点点。

成功者不是比我们聪明，而是他比我们每天多进步了一点点。

### 17. 没有失败，只是暂时没有成功

曾是好莱坞巨星的席维斯·史泰龙，年轻的时候在好莱坞跑龙套，一天只挣1美元。为了生活，他后来又跑到拳击馆当陪练，每次都打得鼻青脸肿。后来，他立志要当影星，于是四处自我推销，居然被人拒绝了1850次还没放弃。最后，他终于在电影《洛奇》中担任主角。《洛奇》的剧本是史泰龙自己编写的，剧中男主角的生活原型就是他自己。从此，他一炮而红，并成为“自我超越、顽强拼搏、个人奋斗”的美国精神的象征。

在史泰龙的眼里。这个世界没有失败，只是暂时没有成功。

肯德基快餐店的老板是山德士上校，65岁开始创业。起初他向人推销他的炸鸡秘方，其目的是为了拿点现金做创业资本或占点股份赚份收入。没想到，他推销了1029次都没卖出去！最后，被逼无奈，他只好干脆自己创业。因此，就有了今天的肯德基神话。

在山德士上校的脑海里，这个世界也没有失败，只是暂时没有成功。

在成功者的字典里，没有“失败”二字，只有“暂时还没有成功”。



## 18. 只要不服输，失败就不会是定局

西部“牛仔大王”李维斯的西部发迹史同样充满坎坷，充满传奇。他的制胜法宝是：每当受到挫折、遭受打击时，绝不抱怨，并且非常兴奋地对自己说：“太棒了！这样的事竟然发生在我的身上，又给了我一次成长的机会。凡事的发生，必有其因果。必有助于我。”

成功者都是“精神胜利”大师，古往今来，越是成大业者，其精神的力量越强大。

成功旅途，失意难免，挫折难免。成功者不是没有低潮，而是他们绝不会让自己在低潮中待得太久。

在追求成功的旅程中，如果我们真的遇到挫折、失意乃至失败时，让我们像永远积极思维的“牛仔大王”李维斯一样，立即大声地对自己的潜意识说：“太棒了！这样的事情竟然发生在我的身上，又给了我一次成长的机会。凡事的发生，必有其因果，必有助于我。”

伟大和平庸之间只有一步之遥。

大多数人人生的过程都是一样的，跌倒了，爬起来，再跌倒，再爬起来。只不过成功者跌倒的次数比爬起来的次数要少一次，而平庸者跌倒的次数比爬起来的次数多了一次而已。最后一次爬起来的人，被人们叫做“成功者”。最后一次爬不起来，或不愿爬起来，或不敢爬起来的人，被人们定义成“失败者”。

面对失败时，请永远记住一个信念：失败的本质就是这个世界根本就没有失败，只是暂时没有成功。只要不服输，失败永远不会是定局！

信念乃人生巨大的能量供应站。这里我要再重复一次：有什么



样的信念，就会有怎样的人生。人生本身就是一连串的选择，因此为了成功，为了快乐，为了你的健康，为了你的家人、朋友、同事、公司、团队的成功，请认真选择你的信念。

### 19. 坚持到底，永不放弃

第二次世界大战的三巨头之一——英国前首相丘吉尔是一个非常著名的演说家。他生命中的最后一次演讲是在剑桥大学的毕业典礼上。也许是丘吉尔太过年迈，演讲的全过程大约持续了 20 分钟，但全程他只讲了一句话，而且都是相同的：坚持到底，永不放弃！

这场演讲成为演讲史上的经典之作。并非丘吉尔故弄玄虚，台下的学生们早已被这位世纪伟人的生命之音深深震撼。丘吉尔用他一生的成功经验告诉人们：成功根本没有秘诀。如果有的话，就只有两个，第一个是坚持到底，永不放弃；第二个是当你想放弃的时候，请回过头再照着第一个秘诀去做：坚持到底，永不放弃！

### 20. 人人都能成功

许多人都在不知不觉中秉持一个信念：成功是少数人的事情。

你也在其中之列，也这么认为吗？

如果你认为成功是少数人的事情，你的潜意识中，十有八九会不由自主地把自己划到多数人当中。

如果你认为，成功说起来容易做起来难，你可能就会表面上也去努力争取一番，但内心深处对成功的恐惧会使你不敢全力以赴，不敢奢望，最后可能干脆就不去做了。

如果本书你能浏览至此，是否不用我再解释，你都已坚信这一



信念：

**人人都能成功！**

果真如此，表明你已正在加入那些少数的成功者之列了。

## 21. 立即行动

人生最昂贵的代价之一就是：凡事等待明天。

“明日复明日，明日何其多，我生待明日，万事成蹉跎。”

明天永远都不会来，因为来的时候已经是今天。

只有今天才是我们生命中最重要的一天；只有今天才是我们生命中唯一可以把握的一天；只有今天才是我们唯一可以用来超越对手、超越自己的唯一的一天。

不要把希望寄托在明天，希望永远都在今天，希望就在现在。

立即行动！只有行动才会让我们的梦想变成现实。

立即行动！只有大量的行动，才会让我们不断超越对手，超越自己。

立即行动！立即行动！！立即行动!!!



## 第四章

---

态度——今天的态度决定明天的成功



## 一、成功是因为态度

成功是因为什么？前面已经提到过，还有印象吗？

现在，就让我们一起来更详细地研究一下。

哪些人是你心目中的成功者？

也许他们是一些历史英雄人物，某些著名的企业家、发明家、劳模、球星、影星，或者你的上司、同事、朋友，当然也可能是你自己。

仔细分析一下，你认为决定他们成功的前三位要素会是什么？

很快，你就能列出一大堆，因为决定不同人成功的关键要素，不尽相同。

### 1. 关于态度

针对同样的问题，我们曾做过上万人次的调查。经过分析与归纳，我们发现其中似乎有一些规律：其中有一大类因素与我们的自我取向有直接关系，我们将它定义为态度，如积极、主动、努力、果断、毅力、奉献、乐观、信心、雄心、恒心、决心、爱心、责任心等。这类要素大概占 80% 左右；另一类要素属于后天修炼所得，称为技巧，如善于处理人际关系、口才好、有远见、创造力强、技术好、工作能力强等。这类要素大概占 13%；还有一些看起来我们无法决定的客观因素，如运气、机会、环境、背景、长相、天赋等，这类要素占 7% 左右。

既然决定成功的要素中 80% 都来源于态度，似乎我们已经可以







得出一个结论：成功是因为态度。然而，你也许会认为这一结论似乎有些牵强。因为还有 20% 非态度因素，或许它们才是起决定性作用的关键要素。

## 2. 关于技巧

现在，让我们来研究一下技巧因素。

例如，某人有善于处理人际关系的技巧。为什么他的人际关系会很好？不外乎以下两点：其一，他愿意与人接触；其二，他愿意真诚与人相处。此两点是态度问题。相反，假使他真的只是“用脑”做人或用“技巧”做人，而非“用心”做人，则定然日久见人心。用技巧与人相处的结果是，得到朋友、得到信任的速度与失去朋友、失去信任的速度一样快。

同样，“口才好”的根源也一定是因为他准备口才的态度：勤学——腹有诗书语自华，多练——梅花香自苦寒来。

为什么“创造力”强？是否也是来源于他不断进取、创新的态度，再加上不断努力、尝试、练习、总结、提升自己的态度，而最后造就了他非凡的创造能力。

“技术好”，相信一开始也是因为他愿意练习技术的态度与常人不同。

研究分析所有的技巧因素，都会得出同样的结论：态度与技巧其实是因果关系。所有今天的技巧都根源于昨天练习技巧的态度。换句话说，今天的技巧有问题，是因为昨天的态度不够好；而明天的技巧不好，一定是因为今天的态度出了问题。

这 13% 的技巧，若剔除时间因素，就属于态度。如此，态度已



占成功要素的 93%，“成功是因为态度”这一结论似乎具备了更大的说服力。

### 3. 关于客观因素

下面，让我们来探讨客观因素。

(1) 运气与机会。运气不好，没有机会，是人们为失败最容易找到的借口。偶尔一次成功，当然归功于运气。然而，成功仅靠一次运气远远不够，因为只靠这一次运气而成功，十有八九也会因为没有下一次运气而失败。

香港一家著名的杂志曾经做过一次著名的调查。调查对象是历届中六合彩头彩的人，10 年跟踪下来，发现一个惊人的事实：他们中大部分人的生活还不如从前。如果不是调查统计，我们定难相信这一结论。然而经过一番分析，我们就不难理解个中缘由了。

让我来做一些假想与推演。如果你突然中了 1 000 万元的大奖，一阵惊喜之后，你会做些什么？

买一座大房子，换掉烂车，买辆靓车，辞去早就厌倦了的朝九晚五式的苦差事，带上全家到国外去好好逛一逛，疯狂购物……转眼之间，就花掉了 300 万元。你也许已意识到不能坐吃山空，得做点投资才行。首选项目是投资股票，然而没想到自己对股市太缺乏驾驭能力，几年来，不但没赚钱，一路下来，已经亏了 200 万元。

你会不甘心失败，一定还会另谋他路。此时正遇朋友邀请你开一家酒店，一切条件都不错。于是，你说干就干。酒店红火了一阵子后，你又遇到了新的麻烦，因为管理不善，酒店每天都在亏损。眼见大势不好，你转手出售酒店，结果又亏了 200 万元。



只剩下 300 万元了，怎么办呢？此时，又一千载难逢的好机会来了，内地正改革开放。你终于找到了一个绝对会大赚钱的项目——到内地投资房地产。

因为项目眼看着赚钱，手头有 300 万元。你会不会甘心只做 300 万元的生意？不会！于是七拼八凑，左借右贷，终于凑足 1 000 万元。这次时来运转，旗开得胜，没多久，项目一转手，还本去息，赚足了 1 000 万元！外面形势依然一片大好，周围的朋友也个个赚得盆满钵满。于是，你乘胜追击，加大投资，继续以小博大，几番下来，项目越做越大，投资近亿元……

然而，你万万没有想到的是，房地产过热，内地经济必须盘整。一夜之间，“宏观调控”之风吹遍大江南北，房地产泡沫也随之破灭。

近亿元的投资被套牢，房子大量积压，项目无法脱手。此时，合作伙伴纷纷撤资，银行见势不妙，也开始向你大力追还贷款。

接下来，惨不忍睹的景象会是什么？你不得不拍卖资产，变卖家产还贷。但这些早已资不抵债了，等待你的命运将是什么？破产。

钱，没有了；豪华的房子和车子、舒适的生活，也没有了；欠下了一大堆债。重新去打工？无济于事，也适应不了……10 年后，你的生活真的不如从前！

上述这一切，只不过是众多香港故事的一个缩影。然而它并非神话，不幸的是，这则故事几乎就像是在讲述我自己在珠海创业的经历一样。所不同的是故事的开头略有差异，我的原始资金来源不是中彩。1994 年，我公司的房地产合作项目投资已达几千万元。然



而同样的命运是，一夜之间，我也像刚才那位中彩者一样，轰然“倒下”。接下来的几年，我开始走上大部分破产者都会经历的艰难里程……

如果说我的上一次成功是因为机会很好、运气不错的话，那么对于这几年的洗练所孕育出的今天的成绩，我的真实感受是：其中没有任何运气可言，一切都是决心、计划、付出、拼搏、坚持，然后就是不懈的努力、努力、再努力。

无论香港的“中彩者”，还是我自己的人生经历，都说明成功靠运气是不够的。成功需要持续的好运气，而持续的运气肯定不是运气本身在起作用，恰恰是因为积极主动去准备、创造运气的态度及锻炼把握运气能力的态度。

**运气是因为态度。**

(2) 环境与背景。环境、背景对成功有不小的作用力。

所谓“时势造英雄”，这句话正说明了环境的力量。这里我们稍稍转换角度，扪心自问：与英雄生活在同一环境下的人有许多，为什么时势只造就了英雄，而没造就其他人？

古人云，富不过三代。既然背景如此富有，为何后代不能继续拥有财富？反过来，更如何解释“白手创业”？既是白手创业，表明没什么背景；没什么背景，又靠什么制胜？

按照同理的逻辑推断，环境、背景等要素的根源，依然是人们一开始对待它们的态度。

(3) 长相与天赋。长相、天赋等所谓与生俱来的先天条件亦是如此。



多少人长相一般，依然成就非凡；多少人长相不错，因为不愿再发掘自身更加无穷的潜质，而一生平庸甚至失败得更快。

爱因斯坦有一个成功公式：成功=1%天赋+99%汗水。成功当然需要一定的天赋，然而最终起决定性作用的一定是那占 99%的汗水。靠小聪明，成不了大器；要成大器，绝对不能只靠小聪明。汗水就是态度。

客观因素肯定是成功的重要要素之一，但是，真正决定今天的客观因素如何在一个人身上起作用的，一定不是客观因素本身，而是他昨天练就的把握客观因素的能力、技巧，是前天他对待客观因素的态度。

即使客观因素，在成功者的字典里同样属于态度。

成功，100%都是因为我们的态度！这是一个“可怕”的结论，也许令你感到震惊。

人与人之间的差别，一开始仅在于思考问题的方式不同。让我们用这样的思维方式来思考成功，思考明天。让我们用这样的思维方式去准备成功，准备未来。

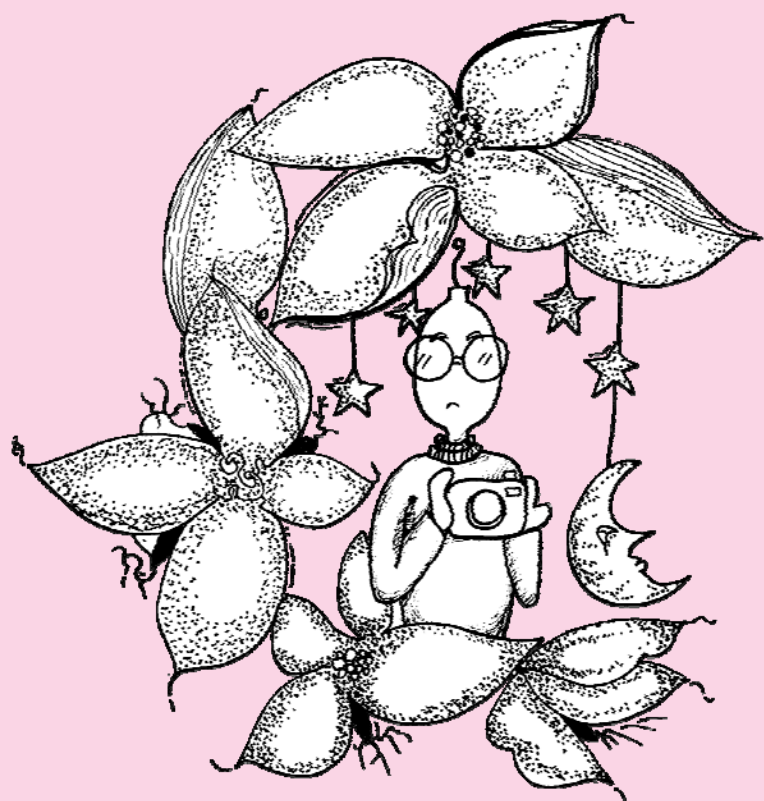
**成功是因为态度。**

让我们一起细细地、静静地感悟这一令人回味无穷的结论。

## 二、失败也是因为态度

对于一般人，如果你问他为什么没有成功或为什么失败，他会毫不犹豫地说是：当然是因为没有机会，学历太低，年纪太大，或太





年轻，家里没有背景，产品有问题，公司制度不行，领导不重视我，同事不合作，选错了职业，国家政策不好，大环境就是这个样子，等等。

以上这些原因中有哪些属于态度范畴？好像一个都没有。

试想，他能不能找到战胜失败的答案？当然找不到了。

例如，一个人站在上海人民广场上，他想到位于东面的东方明珠去玩，结果却一直往位于西面的虹桥机场方向走，请问他能不能走到？肯定有问题。但也许可以走到，那就是绕地球一圈。不过，当他到目的地时，可能已经是七八十岁的老爷爷了。

上面的这些原因可能真是导致他们失败的原因之一，但是绝不是根本原因。这就是为什么一般人总是要到老了的时候才会醒悟，可是已经晚了。最可惜的是，有人一辈子都没有悟到，就在迷茫和抱怨中离开人世，这真是人生中的一大不幸。

客观环境很重要，它可以决定一个人暂时的成败，但绝不能决定一个人3年、30年乃至一辈子的成败。如果一个人一辈子都被客观因素束缚住，没有办法突破，那一定不是客观因素在束缚他，而是因为他愿意待在那里，受制于环境。

人对环境有四种基本反应：离开环境；改变环境；适应环境；抱怨环境。前三种反应，我们都可能从中找到新的生机，只是千万不要选择第四种反应，因为抱怨的结果只能使人精神颓废。这种人往往把失败的原因归咎于他人与环境，为失败找借口，而不是改变自己的态度，去为成功找方法。

你有什么样的态度，就有什么样的世界。你有什么样的态度，





就决定你有什么样的人生。

成功是因为态度，失败也是因为态度。

### 三、脑啡

精神药理学家研究发现，人脑会分泌一种激素，叫脑啡（Endorphins，也称为“内啡肽”）。脑啡是一种体内天然镇静剂，主要在脑部及脊髓等特定的部位起作用，能减轻痛感，过滤令人不快的刺激物，使人内心祥和、安乐。

临床研究还发现，忧郁症患者都严重缺乏脑啡。这项发现为人们了解沮丧与喜乐的根源，带来了重大突破。心态积极、乐观向上的人很可能体内都充满了这种天然镇静剂。

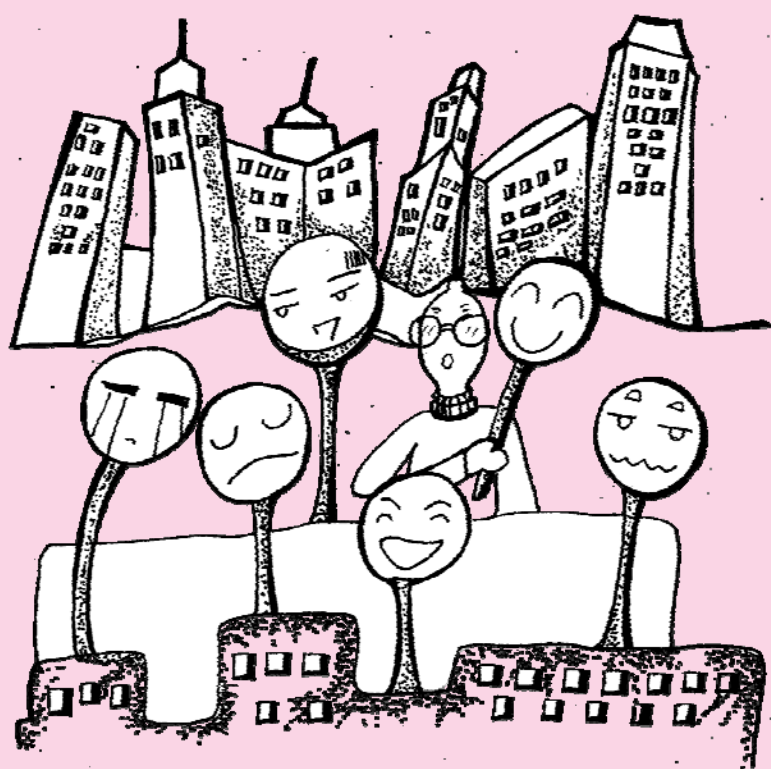
更重要的是，保持积极的心态和乐观的想法，可以刺激人体制造脑啡，脑啡又转而激发乐观和幸福的感觉，这些感觉反过来又增强了积极的心态，这样就形成了良性循环。

相反，消极的心态和颓废的情绪在消耗大量的脑啡同时，也抑制脑啡的分泌，导致人们心情沮丧。由于脑啡的分泌量减少，于是消极的心态变得越来越严重，导致恶性循环。

另外，科学家们还做过另一个相关实验。在演员身上贴附特种电极，然后要求他们表演各种戏剧情节。当他们演出愤怒、沮丧和绝望的情节时，实验监测仪器显示脑啡的含量随之降低，但当剧情要求他们表演喜乐、信心和爱情时，脑啡的含量骤升。

积极的心态能激发高昂的情绪，高昂的情绪激发脑啡分泌，脑啡又帮助大脑过滤痛苦、克服抑郁、战胜恐惧、消除紧张、凝聚顽





强的意志力。

这就是为什么成功者都是积极者，因为积极心态无论从生理上还是心理上都有助于成功。

## 四、心态树

态度的划分有两种：积极的心态和消极的心态。任何事情都可以从不同的角度去看它，关键看你的心态是积极的，还是消极的。

例如，对于推销员，有一天下大雨，一名推销员可能想，现在雨下这么大，风刮这么猛，即使我去了，客人那里可能也没有人在。这样他就失去了一个拜访机会；但另一名推销员可能想：今天下大雨，刮大风，可能他人都不会去，这样那名老板肯定有空。如果我过去，他很可能有足够的时间接待我，听我的解释。

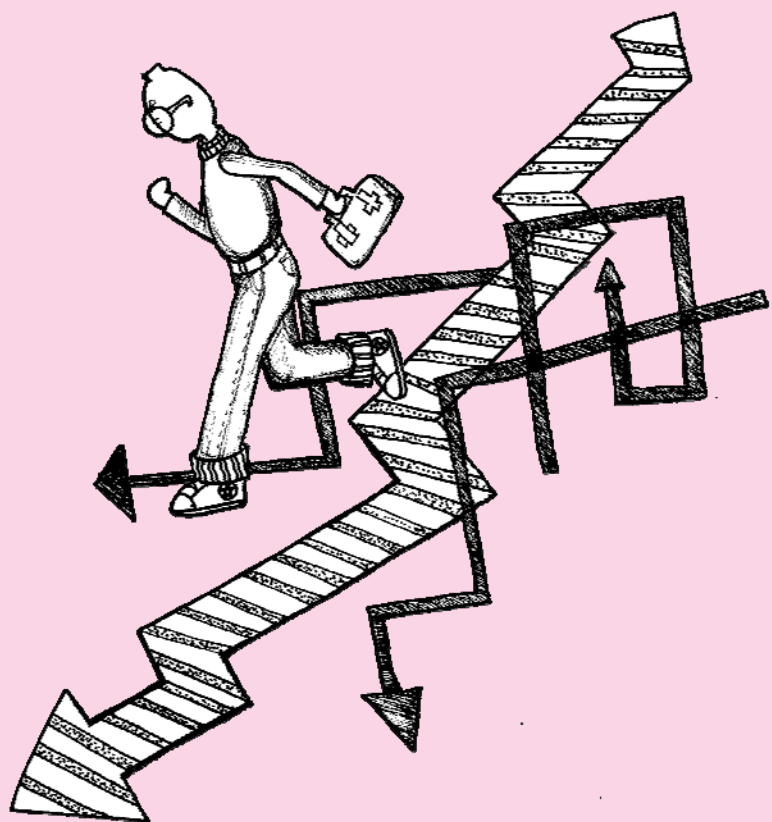
试想：第二名推销员成功的机会是不是会更多一点？

日本有个水泥大王叫浅野一郎。他年轻的时候，只身一个人到东京谋生。他身无分文，但当看到东京的街头有人在卖水时，他非常高兴：东京真是个好地方，连水都能卖钱，看来我浅野要活下去不会成问题。可是，会不会也有人想：东京真是个鬼地方，连水都要钱，看来我活下去很困难。

“连水都能卖钱”和“连水都还要钱”是不是两种完全不同的态度？态度不同，结果就会两样。孰胜孰负，是否一目了然？

有一个小男孩在参加完学校的一次长跑比赛后，回到家里。父





亲看他很高兴，就问：你是不是得了第一名？他说：没有啊，我得了第二名。父亲很奇怪：得了第二名，为什么还这么高兴。你知道小男孩怎么说吗？他说：爸爸，你知道吗，那个第一名不知道被我追得有多惨！

这就是那个小孩的心态。如果我们每个人都有如此心态追求成功的话，有对手已经跑在我们的前面又有什么关系？

人们常问如何才能得到幸福？其实，幸福并不是事情的本身，而是一种态度。有人认为有钱很好，可为什么没钱时夫妻感情很好；有钱时却要闹离婚？关键是他们如何看待钱，如何对待钱的使用。钱对一个无法自律的人来讲，可能就是一个负担。

有人认为住大房子一定很好，可为什么那么多人住在豪宅里还感觉孤独异常？有人认为身体好就行，可身体健壮却一辈子庸庸碌碌又有什么意义？许多人出身豪门，但是我们又看到多少豪门恩怨。

幸福本来就是一种选择，是一个决定。你决定选择幸福，你就可以找到幸福的理由。快乐同样也是一种选择，如果你想选择快乐，你一定可以找到让你快乐的地方。因为即使事情再糟糕，你也可以从中找到值得庆幸的理由，然后去享受它。对一个消极的人来说，即使事情再好，他也会瞄准事情不好的一面，最后依然得不到快乐。

所以，有什么样的态度，决定你有什么样的人生。事物的本身并没有绝对的对错之分，但有积极与消极之分，只是人不能因为自己消极的态度而错待自己。



### 积极心态树

种下“积极心态”，收获 34 种积极的硕果：爱心、决心、信心、恒心、雄心、虚心、平常心、企图心、宽容心、进取心、耐心、创新、合群、无私、自律、务实、幽默、理解、信任、责任感、荣誉感、成就感、拼搏、坚强、真诚、贡献、豁达、乐观、开朗、沉着、热情、勇气、激励、果断。

### 消极心态树

种下“消极心态”，滋生 34 种消极的苦果：混日子、推诿、绝望、宿命、被动、空谈、索取、懒惰、脆弱、妒忌、侥幸、自满、贪心、冷漠、犹豫、自私、自闭、急躁、拖沓、虚荣、愤恨、抱怨、忧虑、自卑、无聊、自大、懦弱、狭隘、找借口、易怒、虚伪、放纵、气馁、怕苦。

## 五、决定成功的 10 种积极心态

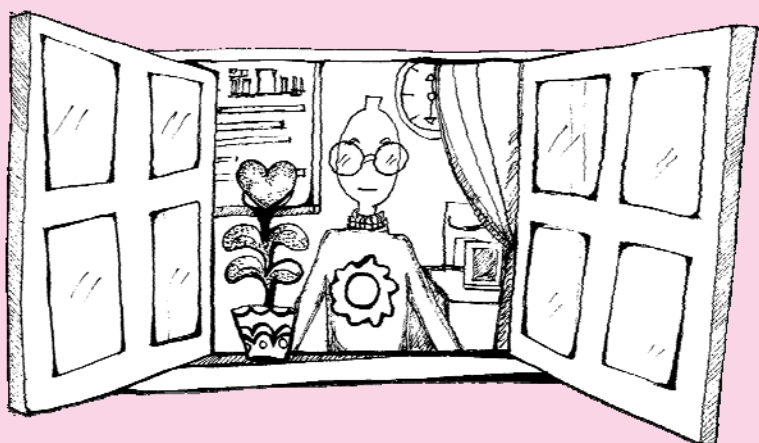
### 1. 决心

决心是最重要的积极心态。是决心，而不是环境在决定我们的命运。

请随时随地问自己：我到底想要什么？是想要，还是一定要？如果是想要，我们可能什么都得不到；如果是一定要，我们一定能够有方法得到。

今天过什么样的日子，全是先前我们的决心所致。明天过什么样的生活、成为什么样的人，取决于我们今天决心过什么样的日子、成为什么样的人。





决心，表示没有任何借口。改变的力量源自决定，人生就取决于你做决定的那一刻。

## 2. 企图心

企图心，即对达成自己预期目标的成功意愿。

要想成功，仅仅希望是不够的。一名顶尖的推销员具有的最好的素质是要有强烈的成交欲望；一名运动员最好的品质是永争第一的欲望。一名世界著名的足球教练曾说，一名优秀足球前锋最可贵的素质是强烈的射门意识。美国著名作家杰克·伦敦的短篇小说《热爱生命》之所以脍炙人口、深入人心，就是因为主人公表现出了人类心灵深处那种强烈的求生欲望。

人人都想成功，但是大部分人都是希望自己成功，而不是一定要成功。他们对成功的企图心不是那么强烈。这种人一旦遇到瓶颈，要付出代价时，就会退而求其次，或者干脆放弃。

成功者之所以成功，是因为他们对成功有强烈的愿望；一般人之所以不能成功，是因为他们仅仅有兴趣成功，而不是一定要成功。

## 3. 主动

被动就是将命运交给他人安排，是消极等待机会降临，一旦机会不来，他就没办法。凡事都应主动，被动不会有任何收获。被动的人有一点点是可取的，那就是他主动将机会交给他人。

中国有一句古话：“枪打出头鸟。”这句话保护了一大批精明人士免遭枪打，但同时也造就了无数弱者和懦夫。有人曾开玩笑地和我讲过一句话，他说：在市场经济的大潮里，不是枪打出头鸟，而





是钱打出头鸟。虽然它有些片面，但不无道理。比如，推销是主动出头；做广告是主动出头；竞选是主动出头；市场经济的本质特性就是竞争，竞争的本质特性就是主动获取主动权。

#### 4. 热情

没有人愿意跟一个整天都提不起精神的人打交道，没有哪一个领导愿意提升一个毫无热情的下属。一事无成的人往往表现的是前三分钟很有热情，而成功往往属于最后三分钟还有热情的人。成功是因为你对你所做的事情充满持续的热情。

希尔顿酒店的老板希尔顿先生每到一处他的酒店，所做的演讲主题总是同一个，那就是：今天，你微笑了吗？他对每名员工说：“不管你在家遇到了什么，昨天遇到了什么，只要你一踏进希尔顿酒店的大门，请记住，你的微笑就永远属于顾客。”

#### 5. 爱心

内心深处的爱是你一切行动力的源泉。

为什么一个家庭会幸福？因为所有人爱这个家庭；为什么一家企业会兴旺？因为所有人爱这家企业；为什么有人会成为伟大的政治家？因为他爱百姓。

不愿奉献的人、缺乏爱心的人，就不太可能得到他人的支持；而失去他人的支持，离失败就不会太远。

没有爱心的人，不会有太大的成就。你有多大的爱心，决定你有多大的成功。



## 6. 学习

不要靠小聪明成功。要成功，就要做到比一般人好很多，这样才会在众多也像你一样努力进取的竞争对手中，获取成功的机会。

市场经济意味着竞争，竞争的结果是残酷的。因为它只有两种基本状态：要么是赢，要么是输，绝没有永久的中间状态。为了赢得竞争，获取良好的成长空间，我们除了不断学习、不断进取，别无选择。

信息时代的核心竞争力已发展为学习力的竞争。信息更新周期已经缩短到不足 5 年，危机每天都会伴随我们左右。所谓逆水行舟，不进则退。这是因为竞争对手也不断在学习，也不断在进步。唯有知道的比竞争对手更多，学习的速度比竞争对手更快，我们才可能立于不败之地。

## 7. 自信

什么是信心？信心就是眼睛尚未看见就相信，其最终的回报就是你真正看见了。

什么是自信？自信不是你已经得到了才相信自己能得到，而是还没有得到的时候就相信自己一定能得到的一种态度。

建立自信的基本方法有三种：一是不断地取得成功；二是不断地想象成功；三是将自己在一个领域取得成功的“卓越圈”运用神经语言的心理技术，移植到你需要信心的新领域中。

什么是卓越圈？举例来说，一个主妇，当她进入厨房的时候她很自信；一个老板，当他坐到他的大班台前的时候他很自信；一个老师，当他走上讲台的时候他很自信；还有一些人，在社会上有很



多兼职，当他把名片拿出来，上面有十几个头衔，他会感到很自信。我也常常有这样的经历，每当我开始演讲前发现自己找不到状态，我就会想象我以前无数次跑上讲台时的那一刹那所见到的台下听众兴奋的表情，从而树立信心。

厨房就是那个主妇的卓越圈；老板椅就是那个老板的卓越圈；听众的兴奋场景就是我的卓越圈。

一旦卓越圈牢固建立，每当我们有需要的时候，就可以轻松地移植，成为自己自信的源泉。

## 8. 自律

人人崇尚自由，然而自由的代价是自律。

一位新加坡的朋友曾告诉我，新加坡是一个自由世界，找工作甚至做工作都比较自由，但是新加坡的白领都以忙为骄傲，因为忙至少表示公司一时半会儿还少不了你。如果你不忙，很可能这就是你即将被炒鱿鱼的危险信号。他说：“极度的自由就是自律的开始。”

自律就是要克制人的劣根性。不能自律的人，迟早要失败。很多人成功过，但是昙花一现，其根本原因就在于他缺乏自律、忘记了自律。

例如，一个人暴发了，他就会认为：原来成功这么容易啊。他很可能放松自己，吃喝嫖赌样样都来。试想，他这样是不是会造成家庭不和？家庭不和就会心情不好，心情不好就会无心工作，无心工作就会导致决策失误，决策失误就可能使他血本无归，从而使他再变成穷光蛋。



成功需要很强的自律能力。例如，他人在看电视、看电影的时候，我们能否去工作？他人在娱乐的时候，我们能否去学习？他人在睡懒觉的时候，我们能不能早点起来？他人“老婆孩子热炕头”，我们是不是能忍受与家人暂时分开，去外地推销产品？他人在休息时，我们能否去流汗？他人在享受生活的时候，我们能否去冒些风险？这一切，就是我们必须“强迫”自己付出的成功代价。

自律，是人生的另一种快乐。

## 9. 顽强

在我们追求成功的过程中，一定会遇到许多艰难、困苦、挫折与失败。我们不打败它们，它们就会打败你。

战胜它们最基本的法则就是，我们心理上先做好准备。人生有两杯水一定要喝：一杯是苦水，一杯是甜水。只不过不同的人喝甜水和苦水的顺序不同。成功者常常是先喝苦水，再喝甜水；一般人都是先喝甜水，再喝苦水。

有人认为成功者很了不起，可以吃得起很多苦，意志力很顽强，可是我们是否更“佩服”那些平庸和失败的人？他们的意志甚至比成功者更顽强，竟然能够忍受一辈子吃苦！不愿吃苦、不能吃苦、不敢吃苦的人，往往吃苦一辈子。

成功有三部曲：第一，敏锐的目光；第二，果敢的行动；第三，持续的毅力。用你敏锐的目光去发现机会，用你果敢的行动去抓住机会；用你持续的毅力把机会变成真正的成功。

持续的毅力就是你顽强的意志力。



## 10. 坚持

一次我在采访一家公司的老板黄先生时，问他：“假使成功只有一个秘诀的话，那会是什么？”他几乎毫不犹豫地：“那应该是坚持。”

然而，如何坚持？

假使每个人一生有 100 件事都可以去做，但只能做成一件事，这是否意味着要做成那一件事，就可能要放弃另外的 99 件事？

正是如此。有一句名言：凡事只要你成为专家，一切都会随之而来。只要你坚持做成一件事，今天你所放弃的，明天都会以另一种形式得到。

“坚持”的辩证对立面就是“放弃”，只有懂得如何放弃，坚持才有意义。

两利相权，坚持重的，放弃轻的；

两害相权，取其轻的，放弃重的；

你想要的应该坚持，不想要的就该放弃。

双赢是应该坚持的，双输是必须放弃的；

积极是应该坚持的，消极是应该放弃的；

目标是应该坚持的，被证明无法达成目标的“路”是应该放弃的。

最重要的是要到达山顶，至于从哪条路上山，完全可以选择。

比如，我曾经做过 10 多种不同的工作，但我从不认为自己有放弃的习惯。因为我从没有放弃过追求达到人生的“山顶”——一定要成就一番事业。相信这一点，与许多成功者都有相通之处。因



为他们可能也曾失败过很多次，但他们没有放弃的就是追求成功。

成功最简化的步骤就是：

- (1) 选定你的目标。
- (2) 放弃所有与你目标无关的东西。
- (3) 接下来就是坚持到底，永不放弃，直至成功。

## 六、塑造积极心态的四大要诀

最后让我们来研究一下到底怎样才能选择积极的心态。

(1) 选择好你的目标，即弄清楚自己到底需要达成什么样的结果。

(2) 选择能帮助目标达成的信念。因为信念与态度之间是因果关系。也就是说，信念是因，态度是果；信念是头脑里的一种看法，态度是因这种看法而表现出来的一种情绪感觉与状态。有什么样的信念，就有什么样的态度。

(3) 选择你的意焦（注意的焦点）。凡事积极思考，将注意的焦点完全集中在你要的结果上，千万别放在你不想要的地方。

有一场非常有名的足球赛，最后是点球决胜负，但是球员却把球给射偏了。后来，记者采访这名球员，问他射球的时候在想些什么，他说：“我当时一直在想，千万别把球射偏了，千万别把球射偏了。结果，不知怎么搞的，偏偏把球给射偏了。”原因在哪里？不是他的技术有问题，而是他的心理有问题。因为他那一刻的意焦不是“进球”，而是“射偏”。





我在足球甲 A 冠军队山东鲁能泰山队为队员做心理训练时，就曾针对不同位置上的球员运用“意焦”这一心理技术，调整各自的注意焦点，效果一再被验证。

按照神经语言的“视窗”理论：所见即事实。你注意到什么，你就得到什么。注意积极的一面，得到积极信息，形成积极的心态。

（4）模仿成功者的态度。今天你看什么书，跟什么人在一起，决定 5 年后你成为什么样的人。与成功者交朋友，系统模仿成功者的态度、信念、习惯、策略，是快速成功的最佳策略。





## 第五章

---

目标——目标就是你未来的现实



成功就等于目标，其他的一切都是这句话的注解。这是美国潜能大师伯恩·崔西的一句名言。

成功的定义是：达成预期目标。

一切的成功，追根溯源，最终都应归结为目标的达成。

由此可见，研究“目标”在整个研究关于成功的系统中的核心位置。

成功的核心问题也许可以简化为两大问题：如何订立一个好目标？以及如何高效达成该目标？

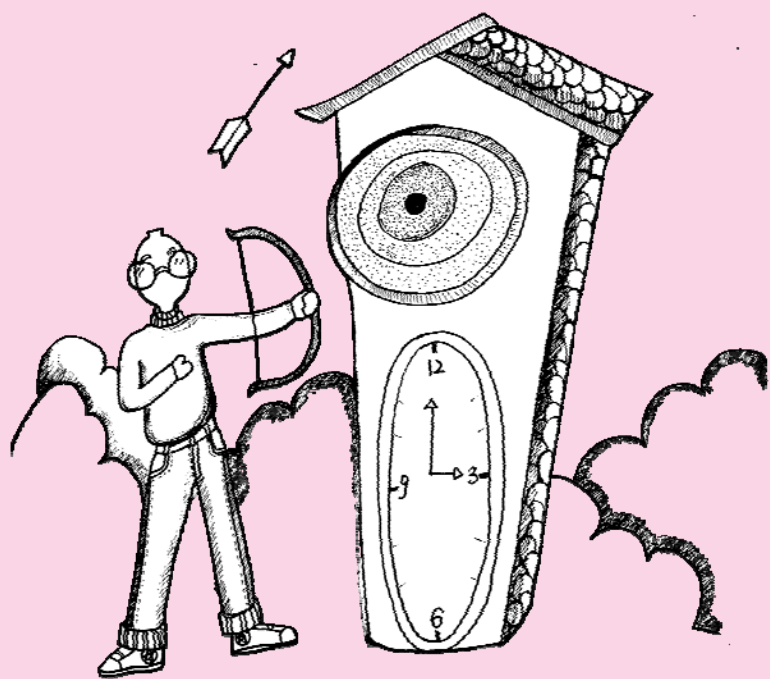
**Why（为什么）？**

1. 为什么要订立目标？
2. 为什么要订立该目标？
3. 为什么目标会达成？

**How（怎样）？**

1. 怎样避免订立目标时陷入误区？
2. 怎样寻找成功的路径？
3. 怎样分解目标？
4. 怎样制定计划？
5. 怎样评估目标？
6. 怎样判断目标能否达成？
7. 怎样系统规划自己的成功生涯？
8. 怎样修正目标？
9. 怎样快速达成目标？





What（什么）？

1. 什么是你的梦想？
2. 什么是你的目标？
3. 什么才是一个有效的目标？

## 一、目标的威力

哈佛大学有一个非常著名的关于目标对人生影响的跟踪调查。调查对象是一群智力、学历、环境等条件都差不多的年轻人，调查结果发现：

- 27%的人，没有目标。
- 60%的人，目标模糊。
- 10%的人，有清晰但比较短期的目标。
- 3%的人，有清晰且长期的目标。

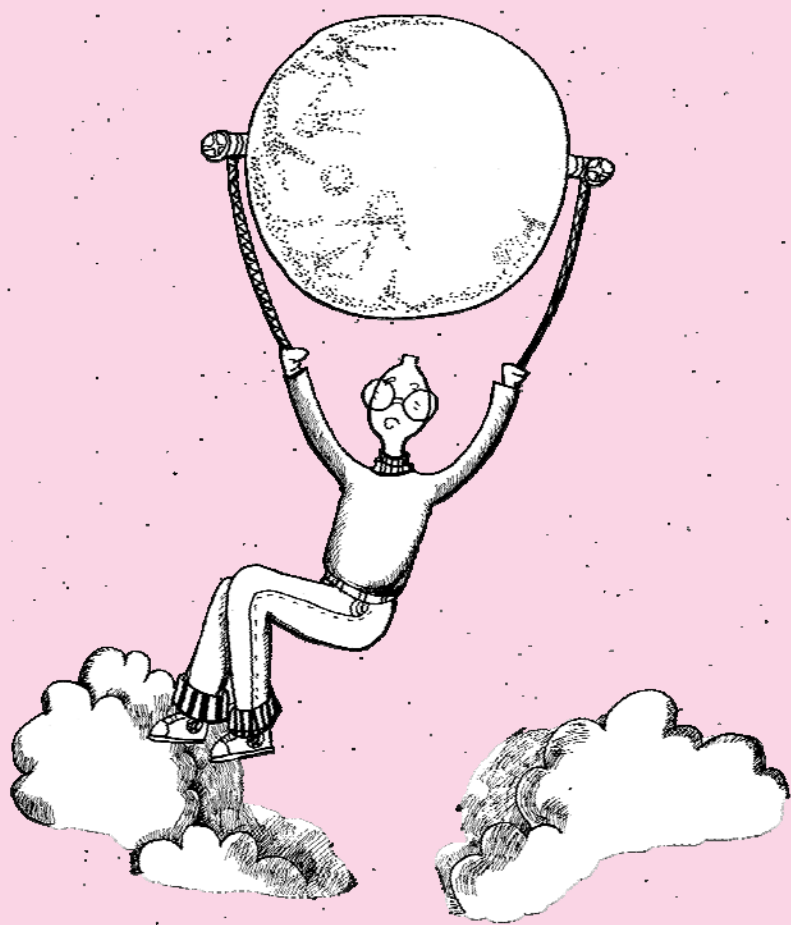
25 年的跟踪研究结果，他们的生活状况及分布现象十分有意思。

那些占 3% 有清晰且长期目标的人，25 年来几乎不曾更改过自己的人生目标，都朝着同一个方向不懈地努力。25 年后，他们几乎都成了社会各界的顶尖成功人士，他们中不乏白手创业者、行业领袖和社会精英。

那些占 10% 有清晰但比较短期的目标的人，大多生活在社会的中上层。他们的共同特点是，那些短期目标不断被达成，生活状态稳步上升，成为各行各业不可或缺的专业人士，如医生、律师、工程师、高级主管等。

那些占 60% 的模糊目标的人，几乎都生活在社会的中下层，他





们能安稳地生活与工作，但没有什么特别的成绩。

那些占 27% 的没有目标的人，几乎都生活在社会的最低层，生活都过得很不如意，常常失业，靠社会救济，并且常常抱怨他人、抱怨社会、抱怨世界。

此项调查得出的结论是：目标对人生有巨大的导向性作用。成功，在一开始仅仅是我们的一个选择。我们选择什么样的目标，就会有怎样的成就，有怎样的人生。

现在我们可以暂停阅读下面的文字，先花几分钟思考一下，扪心自问：自己有没有目标？是否清晰？是多长时间的目标？自己过去属于 27%、60%、10%、3% 中的哪类人？现在又属于哪类人？或者现在决定将来要属于哪类人？

今天的生活状态不是由今天决定的，而是我们过去生活目标的结果；明天的生活状态不是由未来决定的，而是我们今天生活目标的结果。

目标是行动的导航灯。

没有目标，我们就不会努力，因为我们不知道为什么要努力。就像大海中的船，如果不知道靠岸的码头在哪里，加油又有什么用？

没有目标，我们几乎同时失去机会、运气、他人的支持。就像大海中的船，如果不知道靠岸的码头在哪里，也就不明确什么风对它来讲是顺风。

所以，目标的威力就是：

- 给人的行为设定明确的方向，使人充分了解自己每个行为的目的。
- 知道什么是最重要的事情，有助于合理安排时间。



- 迫使自己未雨绸缪，把握今天。
- 能清晰地评估每个行为的进展，正面检讨每个行为的效率。
- 能把重点从工作本身转移到工作成果上来。
- 在没有得到结果之前，就能“看”到结果，从而产生持续的信心、热情与动力。

## 二、成功成本与期望强度

人人都想成功。然而为什么有的人订立目标后一个一个都能达成？而另外的许多人订立目标后，却常常达不成？

尽管每个人都会有自己所期望的目标，但是其期望的牢固程度（即期望强度）是不一样的。

让我们以百分比来表示期望的强度值。表 5-1 就是一个期望强度自我检查对照表。

表 5-1 期望强度自我检查对照表

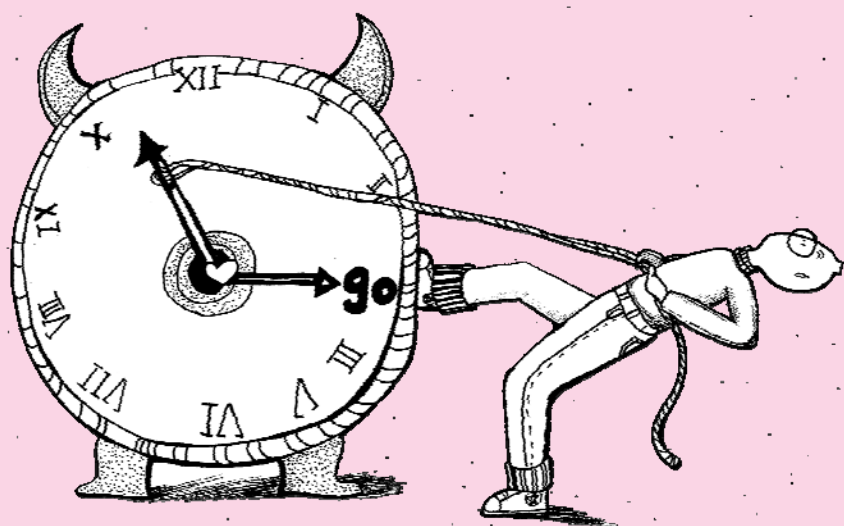
期望强度	定 义	表现特征	结 果
0	不想要	一种情况是真的不想要；另一种情况是找借口。其真实原因是不敢想，不知为何要，害怕失败，害怕付出，怕做不到让人耻笑	当然得不到
20% ~ 30%	瞎想想	空想，白日梦，随便说着玩玩，只说不练，不愿付出，不知从何开始，自己都不敢相信会变成现实	很快就会忘记自己曾经还这样想过



续表			
期望强度	定 义	表现特征	结 果
50%	想要	有最好，没有也罢；努力争取一阵子；三分钟热度；一有困难就退缩；幻想不怎么付出代价，就很容易地得到	十有八九不成功
70% ~ 80%	很想要	确实是真正的目标，但似乎决心不够，尤其是改变自己的决心不够；等待机会，靠运气成功；假使做不到，转而自我安慰：曾努力过，也算对得起自己；很快就会换一个目标	有可能成功。因为运气成功，也因为运气失败
99%	非常想	潜意识中那一丝放弃的念头，决定关键时刻不能排除万难，坚持到底，直到成功；对其而言，也许付出 100% 努力比达不成该目标更痛苦	第 99 步放弃与第 1 步放弃就结果而言没什么差别。99% 与 100% 的差别不是 1%，而是 100%
100%	一定要	不惜一切代价；不达目的死不休；不成功，便成仁；没有任何退路；达不成，后果更加严重；达不成比死还难受	没什么比死、比达不成更难接受的，因此他一定有办法得到







写下一个你的目标，对照此表，自问：“我有多想要？”看看结果再自问：“我能得到吗？”

成功是需要付出代价的，这个代价就是成功成本。实现越大的梦想，往往需要越大的成本。一个人能有多大的成就取决于他能承受多大的成功成本。

一个人成功概率有多高，取决于他的期望强度有多大。反过来，如果一个人对目标的期望强度不是很大，他承受的压力就不会太大，同时他成功的概率相应也就比较小。

### 三、“为何”比“如何”更重要

“为何”常常比“如何”更重要。

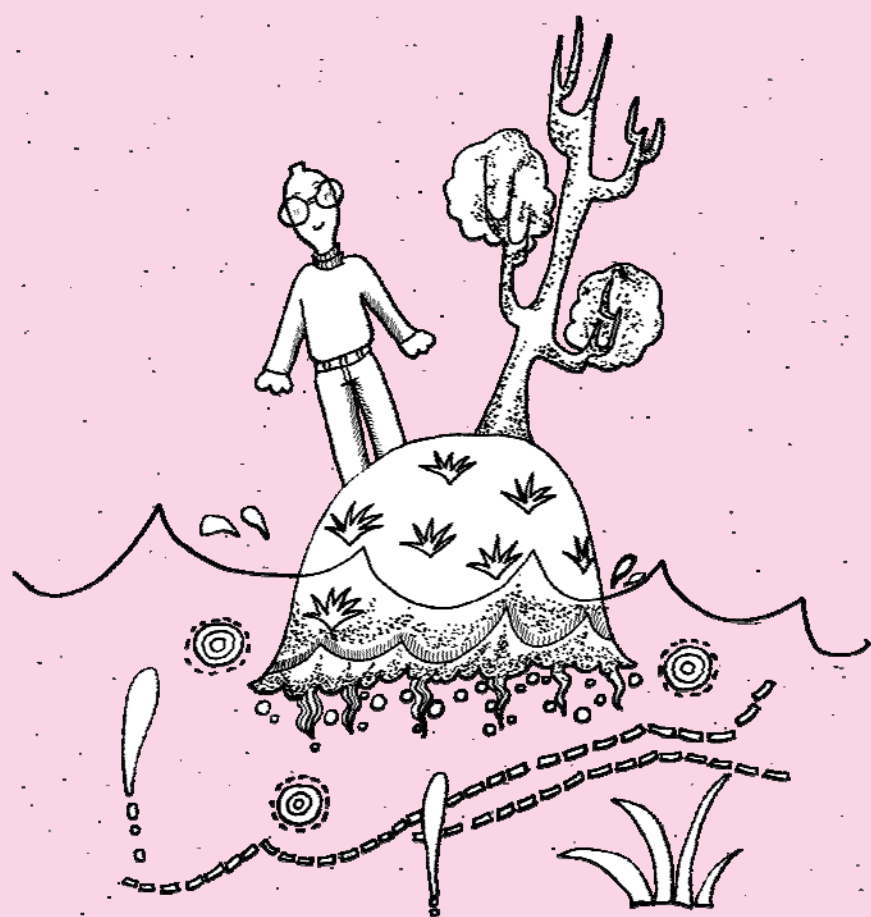
一般情况下，人们都在研究“如何”达成该目标。比如：如何挣到大钱。可是，一段时间后，当他遇到瓶颈时，他会自我宽慰：何必把自己弄得那么辛苦，要那么多钱干吗？——开始，他就不知道自己“为何”要挣大钱，一旦遇到困难，他就会选择放弃。

行为科学研究结论表明，人不会持续不断地做自己都不知道为什么要做的事情。

每定下一个目标，尤其是有挑战性的目标，请务必列出“为何”要实现它的 10 条以上的理由或好处。而且好处越多越好、越清楚越好。对你没有好处的目标，你的潜意识会认为没有必要为它做太多的牺牲。这也就意味着它被实现的可能性已经不大了。

几年前，当我还是一贫如洗的时候，我就曾给自己定下一个伟大的目标：3 年内，一定要成为“百万富翁”。为此，我曾写下了





18 条理由，即达成该目标将会给我带来的 18 项好处。现摘录如下，供你参考。

- (1) 还清欠债。
- (2) 可以买一套房子，使生活安定下来。
- (3) 可以把年届七旬的母亲接到身边来安度晚年。
- (4) 成为一个能给太太有生活安全感的丈夫，并以此报答她多年来在我最困难的时候坚定不移地给我的支持。
- (5) 有能力帮助家人，以报答他们多年来无怨无悔地给予我支持、鼓励、宽容与信任。
- (6) 可以让孩子一出生就能在安定的环境中成长。我有责任不让他一出世就被迫跟我一起过动荡的生活。
- (7) 可以请得起保姆帮助打理家务，最大限度地减少家务活对我工作的影响。
- (8) 可以买一辆汽车，提高工作效率的同时，可以让我闲暇时间能出门兜兜风。
- (9) 可以兑现我曾经做出的几个承诺。
- (10) 可以不让曾经支持我的许多朋友、师长、上司失望，并以此证明他们对我的信心是有远见的。
- (11) 可以使我的工作价值完成战略性转移，即从为生计奔波转移到更加注重工作本身的意义上来。
- (12) 可以证明我言行一致。我会按照自己教给他人的方法去做，而且证明它是对的，因为我能做给他们看。
- (13) 达成该目标的本身，恰恰证明我已经帮助过不少人，不然不会有那么多人持续地支持我，而且我因此会更有条件帮助更多



的人成长。

(14) 能给我公司的同伴们带来更好的工作环境，创造更稳定的福利待遇及成长条件。

(15) 让我更加有信心，更加坚定我的信念与理想。

(16) 可以按自己的想法去做一些投资，以加快成功的速度。

(17) 为我下一个三年成为“千万富翁”打下基础。

(18) 可以让我的心境更加宁静，更有心情去修炼自己心灵的成长。

我真正如期达成了我的目标，因此以上所有的乐趣我都在享受。我常对自己说：“成功有如此多的好处，成功有如此多的乐趣，为什么不要成功？”

我做不到，你也一定能做到！

现在就试着写下一个“伟大”的目标然后也像我一样为该目标列出你的 18 条理由，并且尽量使每条理由都能让自己心动。

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_
4. \_\_\_\_\_
5. \_\_\_\_\_
6. \_\_\_\_\_
7. \_\_\_\_\_
8. \_\_\_\_\_
9. \_\_\_\_\_
10. \_\_\_\_\_



11. \_\_\_\_\_
12. \_\_\_\_\_
13. \_\_\_\_\_
14. \_\_\_\_\_
15. \_\_\_\_\_
16. \_\_\_\_\_
17. \_\_\_\_\_
18. \_\_\_\_\_

如果我们有缘相会，我希望能听到你的好消息。

祝你成功！

而且，我坚信，你一定会成功！

#### 四、设定终极目标

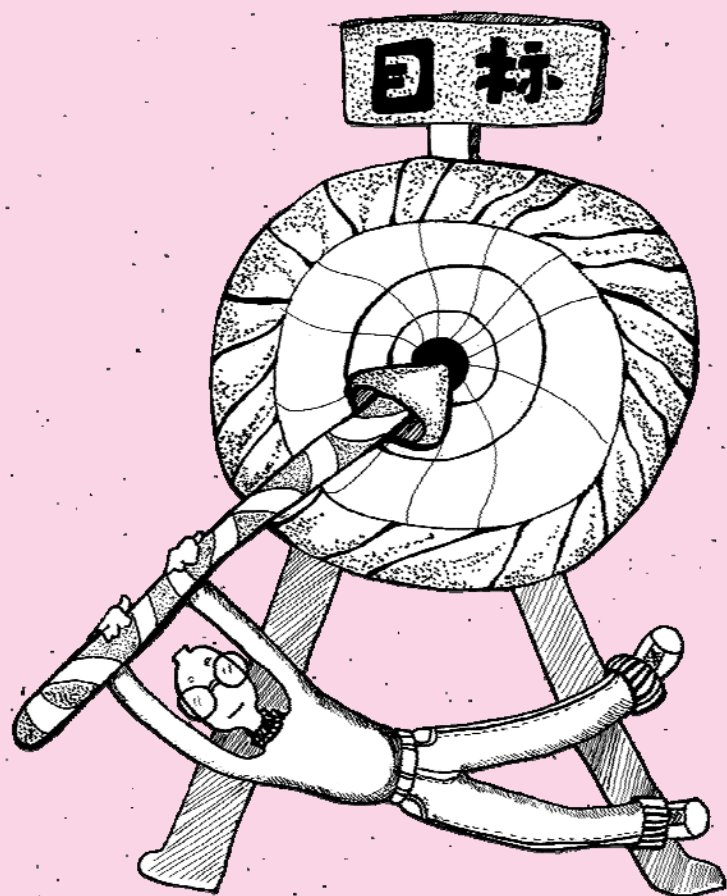
想象一下：

- 你 60 岁退休时，会有些什么成就？你的同事、朋友、家人会怎样评价你？
- 你离开人世时，会有什么成就？人们会怎样评价你？
- 你离开这个世界 10 年、50 年乃至 100 年后，人们是否还记得你？人们还会怎样评价你？

记住，这些问题的答案里面有你人生的意义，有你人生的终极目标，有你真正的梦想！

不用急着往下阅读，静下心来，花一些时间，一定要试着把你





想象的答案写下来。

退休时，人们对我的评价是：\_\_\_\_\_

离开这个世界 10 年后人们对我的评价：\_\_\_\_\_

离开这个世界 50 年后人们对我的评价：\_\_\_\_\_

离开这个世界 100 年后人们对我的评价：\_\_\_\_\_

### ! 特别提示

以上内容对你而言，绝对是价值连城。请务必写完后，再继续阅读本书。否则，就算你真的读完本书，书后面的内容再好，也不会真正改变你的一生。

## 五、制定目标的 SMART 原则

梦想与目标的差别是：

梦想可以非常概括、形象，而目标则必须具体、可以量化。

目标是有数学概念的。不能量化的目标，其实不能算是一个目标，充其量不过是一个想法。目标就是量化后的梦想。

在许多管理书籍中，你能看到关于有效目标的 SMART 原则，即一个有效的目标，必须符合以下 5 个条件。

- Specific——具体的。
- Measurable——可以量化的。
- Achievable——能够实现的（注：这里“能够实现的”并不是指狭义上的根据现实来订目标，而是指经过量化分析、系统评估后得出的结论。至于如何评估，可参照后面相关





章节)。

- Result-oriented——注重结果的。
- Time-limited——有时间期限的。

将上述5个条件再做简化，有效目标的核心条件只有两个：第一，量化；第二，时间限制。

### 1. 量化

(1) 数字具体化。如果某一目标能用数字来描述，则一定用精确的数字来描述。

(2) 形态指标化。如果目标不能直接用某个数字来描述，则必须进一步分解，将其表现形态全部用量化指标来补充描述。

如果目标是想买一辆汽车，应补充描述：汽车是什么牌子、什么型号、价格多少等。

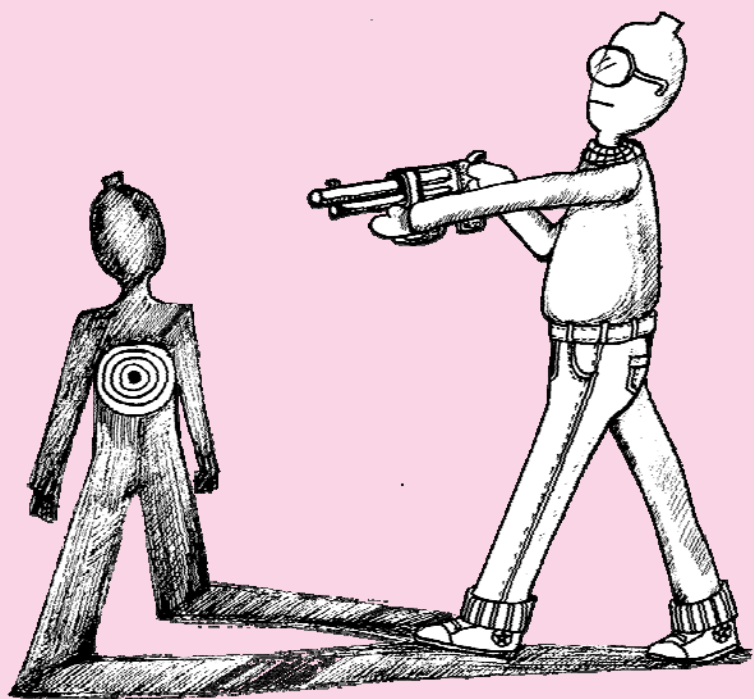
如果目标是想买一套房，应补充描述：多大面积、几室几厅、价格多少、具体位置、朝向、周边环境要求等。

如果目标是想找一份好工作，应补充描述：什么叫好工作，薪水多少，岗位是什么，前途如何，公司规模、性质与文化，上班路途要求，与自己生涯规划的关系等。

如果目标是想改变个人的气质、人际关系、身体状况等，也可以找到相应的量化指标。

描述这类目标的关键是：首先为自己找到榜样，可描述为“像某某一样”；然后从榜样的身上找到促使其成功的量化指标。例如，我的目标是“像王小姐一样有气质”，“像张经理一样有处处受人欢迎的个性”，“像李先生一样懂得生活”……





## 2. 时间限制

任何目标都必须限定什么时候完成，可具体到某年某月，甚至是某日某时某分。没有时限的目标，即使量化得再好，也可能会使目标实现之日变得遥遥无期。因为你可能轻而易举地为自己找到拖延、懈怠的借口，而且不知道究竟应该用什么行动去追求它。同一目标，达成时限是3年或13年，其行动计划是完全不一样的。

任何无法量化并不设定时限的目标都是无效的，因为它是模糊目标。模糊目标就像打靶时连靶子都看不清，那么命中的概率会是多少呢？

命中是偶然的，打不中是必然的。

## 六、你的十大目标

### 1. 无效目标

首先我要提醒的是，千万别再把以下无效目标错当成是自己直接的行动目标：

- 找一份好工作。
- 住上大房子。
- 拥有一辆汽车。
- 成为有钱人。
- 30岁之前结婚。
- 有一个幸福的家庭。
- 让孩子有出息。





- 学好英语。
- 争取考个好成绩出去旅游一趟。
- 能胜任工作。
- 尽自己最大的努力做好这件事。
- 争取明年有较大的改善。
- 让公司业绩跃上新台阶。
- 跻身先进行列。
- 开一家属于自己的公司。
- 成为企业家。
- 能平平淡淡过一生。
- 天天快乐。
- 拥有一个美好的明天。

以上所谓的目标，是生活中我们几乎天天都能听到的人们口头禅似的目标。这里我之所以将这些目标归为无效目标，是因为它们都有一个共同的特征：模糊、没有量化，让人不知到底该如何操作。

这些都是很好的想法，但不是目标。

若真要把它们变成目标，方法是把每个想法加以量化并设定时限。

## 2. 你的目标是什么

你的目标是什么？有哪些？能否试着立即按上述要求写下 10 个你的量化目标？

1. \_\_\_\_\_量化描述\_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_量化描述\_\_\_\_\_



3. \_\_\_\_\_ 量化描述 \_\_\_\_\_
4. \_\_\_\_\_ 量化描述 \_\_\_\_\_
5. \_\_\_\_\_ 量化描述 \_\_\_\_\_
6. \_\_\_\_\_ 量化描述 \_\_\_\_\_
7. \_\_\_\_\_ 量化描述 \_\_\_\_\_
8. \_\_\_\_\_ 量化描述 \_\_\_\_\_
9. \_\_\_\_\_ 量化描述 \_\_\_\_\_
10. \_\_\_\_\_ 量化描述 \_\_\_\_\_

### 3. 生活重心

生活重心就是你生活的中心轴，你的一切都将围绕这个轴心而旋转。

生活重心，决定你的思维模式。

生活重心，决定你的价值观取向。

生活重心，决定你人生的发展与未来。

生活重心，是你一切力量的源泉。

生活重心人人都有，尽管你不一定能意识到，但它确实存在。

图 5-1 中的 12 个彩球就是 12 个人们最常见的追求方向，对其不同的侧重，就构成了 12 个常见的生活重心。

随着生活重心的不同，人的目标会随之改变。

你的生活重心是什么？

---



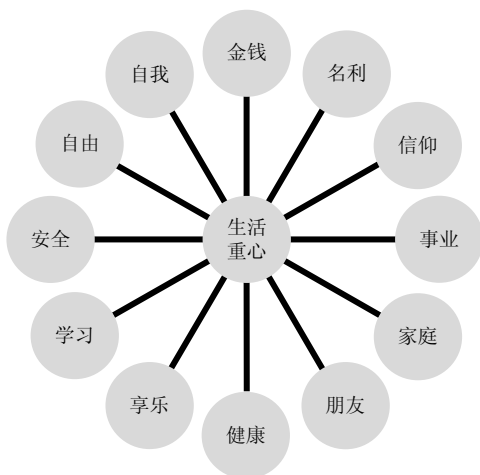


图 5-1 快乐生活大转盘

#### 4. 生活角色

人的一生要扮演许多角色，如父亲、丈夫、儿子、上司、下属、邻居、朋友、学者、企业家、老师、学生、教练、仲裁者、拉拉队队长、消费者、服务员、公民、纳税人、人民代表等。

现在，请写下你现在所扮演的 12 个主要角色：

1. \_\_\_\_\_ 2. \_\_\_\_\_ 3. \_\_\_\_\_ 4. \_\_\_\_\_
5. \_\_\_\_\_ 6. \_\_\_\_\_ 7. \_\_\_\_\_ 8. \_\_\_\_\_
9. \_\_\_\_\_ 10. \_\_\_\_\_ 11. \_\_\_\_\_ 12. \_\_\_\_\_

每个不同的生活角色，都会有相应不同的目标。

#### 5. 平衡而和谐的人生

有些目标可能是我们要用毕生精力去追求的，如身体、家庭、心灵；而有些目标在人生不同的时期会有不同的侧重，如当学生时



侧重学习、年轻时侧重事业与金钱等。

以生活重心为人生道路的主方向，同时能照顾到“快乐生活大转盘”中的每个彩球，这样的人生将是平衡而和谐的；以人生核心角色为大局，同时承担每个角色所赋予的责任，这样的人生将是平衡而和谐的。

给自己的每个生活角色，赋予生活的目标；给自己生活“转盘”的每个方向，赋予生活的目标。请准备一些卡片，将它们全部写下来。

你的人生将从此精彩！

## 七、避免陷入误区

人们在订立目标时常见四大误区。

### 1. 将没有量化、没有时限的想法当成是目标

其结果是既无法衡量进度，也无法衡量结果，同时易造成自己有意或无意地压缩梦想以适应残酷的现实。

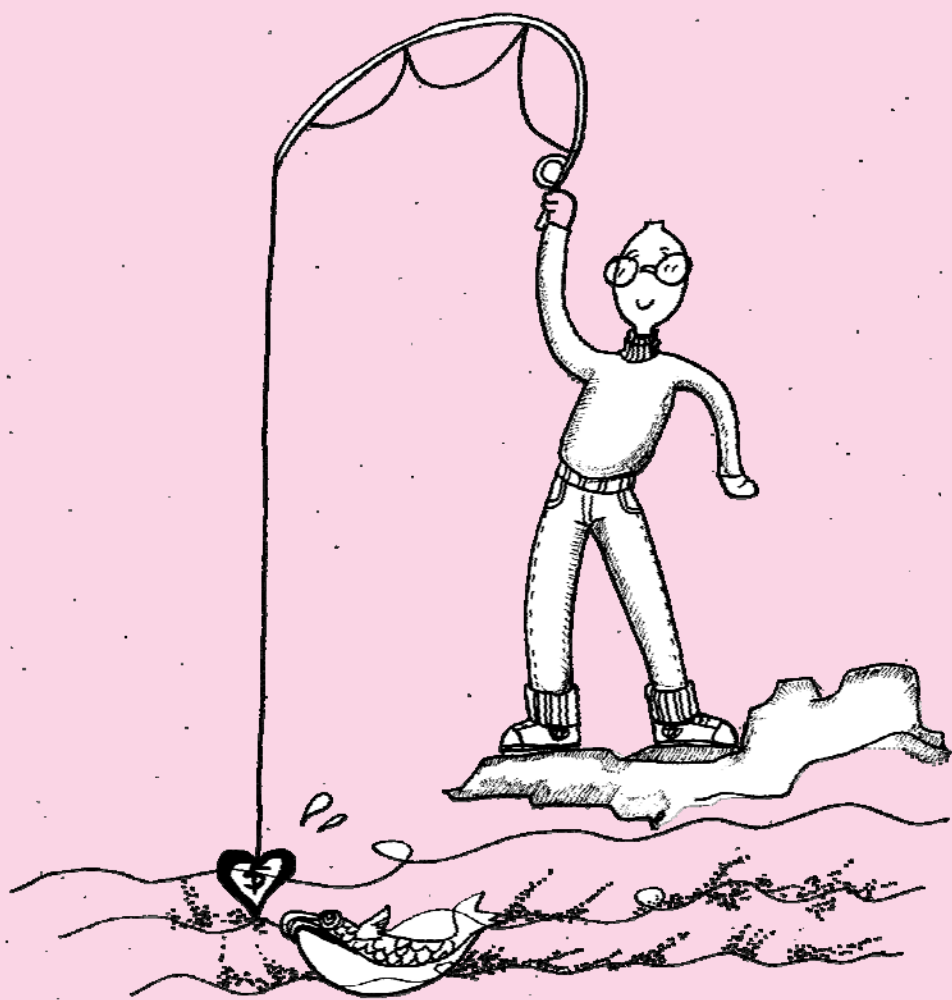
### 2. 将目标建立在现实可能性上，而不是建立在自己的憧憬上

尽管我们去任何目的地时，都必须考虑现在的出发点；建立任何目标，都必须考虑我们的现实出发点。但确立目标时强调现实可能性，而不是对未来的憧憬，则该目标十有八九不会是什么大的目标。

没有远大目标的牵引，人的潜能就没有发挥的空间。







正如高尔基所言，目标越高远，人的进步越大。

### 3. 依据现有的信息确立目标，而不是先确立目标，然后寻找帮助目标达成的信息

在我们的大脑生理结构中有一个网状系统，它是专门用来过滤信息的。在这个系统里，有两种信息能自动通过：一是你认为重要的；二是你认为危险的。

一个母亲可能对路过自己家旁边的火车的鸣笛声充耳不闻，晚上照睡不误；但是自己孩子很小的哭声，都会让她立即醒来。不是孩子的哭声比火车的鸣笛声还要大，而是母亲的大脑中的网状系统在起作用。她的潜意识中认为火车的鸣笛声不重要，而孩子的哭声很重要。孩子的哭声即使再小，都可以自动通过她的网状系统而让她立即醒过来。

再比如，我们在坐汽车的时候，汽车在摇摇晃晃，你肯定能够睡着。但是假使你坐的不是汽车而是飞机，飞机在不停地摇晃，你还能睡得着吗？即使你睡着了，你也会立即醒来！因为你的潜意识告诉你，这是一个危险的信号。“飞机摇晃”这个危险的信号立即自动地通过你大脑的网状系统促使你马上醒过来。

目标一旦确立，你就无疑给自己的大脑潜意识下了一道指令：与之相关的信息就是重要的信息。随后，你的网状系统就会帮助你自动过滤有用信息。

例如，一名球迷会轻而易举地知道球讯；一名收藏家能经常听到他人在谈论古玩；一名记者随时能发现新闻线索；一个要买房子的人很快就会成为房产信息专家。但是，如果你不是球迷、收藏家、



记者，你也不需要买房子，相关的信息是否能轻易得到？不是这些信息不存在或你真的没碰到，而是你的网状系统认为它们不重要，而将其过滤掉了。

如果我们先确立目标，然后与目标相关的信息就会很快或自动向我们涌来。没有目标，我们得到的常常是一些随机的或乱七八糟的信息。

很多人抱怨没有机会，其实每个人每天都会面临成千上万个机会，但是如果他们连目标都没有，那么什么机会他们都“看”不见。

很多人抱怨找不到可以帮助自己达成目标的信息。其实在今天这个信息爆炸的年代，有专家统计，全世界仅一天正式发表的论文，如果一个人要全部看完（假使他全能看懂），大概要花 1 100 年！因此不是没有信息，而是我们不知道自己到底需要什么信息。

依据现有的信息来确定目标，我们很容易坠入信息的陷阱。过不了多久，你会发现这并不是你真正想要的信息，或者你会轻易地受另一个信息的诱惑而放弃现在的追求。

许多人一辈子无数次跳槽，却仍然找不到如意的工作；许多人一辈子都在忙碌，却没有任何成就；许多人都在到处找挣钱的生意，却总挣不到大钱。

现在看来，你已经知道原因了吗？

#### 4. 根据自己现有的能力确立目标，而不是先确立目标，然后逐一准备达成该目标所必备的能力

根据现有能力确立目标，这个目标十有八九不会是什么太大的目标，并且个人的能力似乎总不见增强。因为没有大目标的牵引，



个人的能力也不会有太大的提升；没有太大的提升，当然也就达不成太大的目标。

能力是一个相对概念，绝不是天生的，而是后天有计划地准备出来的。如果我们先订立目标（尤其是一个有挑战性的目标），然后准备能力，那我们的能力一定在挑战中迅速提升。

## 八、寻找成功路径

下面是几则个人“成功路径”的案例，都是发生在我身边的真实故事。故事的主角都是我的朋友或学员。

一开始，他们都像你一样普普通通，但他们的共同特征是：他们都是积极思维者，都坚信成功一定有方法，都善于将常人看似不可能的事变得举重若轻，都善于为自己策划一条清晰的成功路径。

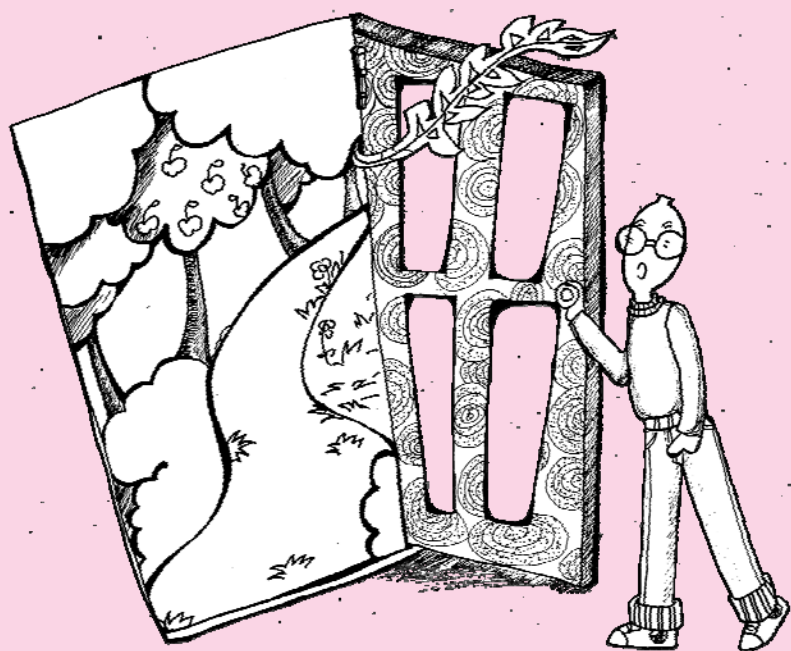
**案例一：利用 8 年的时间，从一名普通的中学老师一跃成为年薪百万元的“打工皇帝”**

成功路径：中学老师→辞职到深圳打工→成为一家知名企业的顶尖销售员→跳槽成为另一家大公司销售员→销售主管→区域经理→销售部经理→率部门创下 10 亿元的年销售业绩→被猎头公司推荐成为另一家大公司销售公司总经理，年薪百万元以上。

**案例二：从推销员到与小布什同台演讲，并合影留念**

成功路径：跨国公司直销员→钻石级以上的直销高手→作为演讲嘉宾被邀到美国参加年会→同时小布什亦被邀演讲→与之握手并合影留念。





### 案例三：从两个人的小公司到有政府支持背景的实力机构

成功路径：两人小公司→经多重朋友介绍成为团市委某活动机构的项目合伙人→进一步利用政府支持背景开发新项目并运作成功，实力日增。

### 案例四：从普通的戏剧演员到各大电视台常客

成功路径：普通戏剧演员→专攻一项绝技→成为国内吉尼斯纪录保持者，被称为“中华一绝”→成为各大电视台常客。

### 案例五：从举目无亲的打工者到当地各家报刊专栏作家

成功路径：陌生的外来工→专攻企业管理案例分析领域，并成为专家→广泛结交朋友→在一次演讲中结识一报社通讯员→结交报社专刊编辑→开设专栏，一炮而红→各家报刊争相约稿，开设多个专栏，现在著书立说。

### 案例六：从失业者到大型外企高级职员

成功路径：失业→快餐店钟点工→自学考获大专文凭→因外形条件不佳等原因继续失业长达一年半→经朋友介绍，进外企工作→努力工作获上司赏识→上司高升，追随其一路晋升→上司被猎头公司高薪猎走，半年后上司将其推荐给另一大型外企担任主管→两年后，成为公司高级主管。

### 案例七：从囚犯到监狱嘉宾

成功路径：20世纪80年代因贪污5万元，被判死缓→狱中表现积极，一再减刑→大量阅读、写作，撰写罪犯管理论文，受到重视→10年后出狱，并成为罪犯自我改造专家→受司法部有关领导接见，并结识大量高层人士→到各地监狱巡回演讲，现身说法，教导犯人如何改过自新、追求成功→著书立说，成为畅销书作家。



以上案例是否会对你有所启发？

无论从现在开始设计未来，还是按未来更新设计现在，我们都  
可以为自己整理出一条清晰的发展思路、成功路径。

思路决定出路。

无须抱怨，无须等待，成功一定有方法。我们自己就是一个宝  
藏。设定目标吧，剩下要做的就是寻找方法。

## 九、怎样分解目标

### 1. 剥洋葱法

像剥洋葱一样，将大目标分解成若干小目标，再将每个小目标  
分解成若干更小的目标，一直分解下去，直到知道现在该干些什么。

实现目标的过程是由现在到将来、由低级到高级、由小目标到  
大目标地一步步前进的；但是设定目标最高效的方法则是与实现目  
标的过程正好相反，运用剥洋葱法（见图 5-2），由将来到现在，由  
大目标到小目标，由高级到低级层层分解。

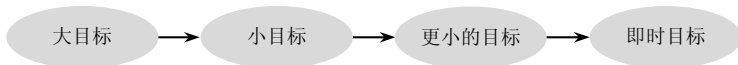
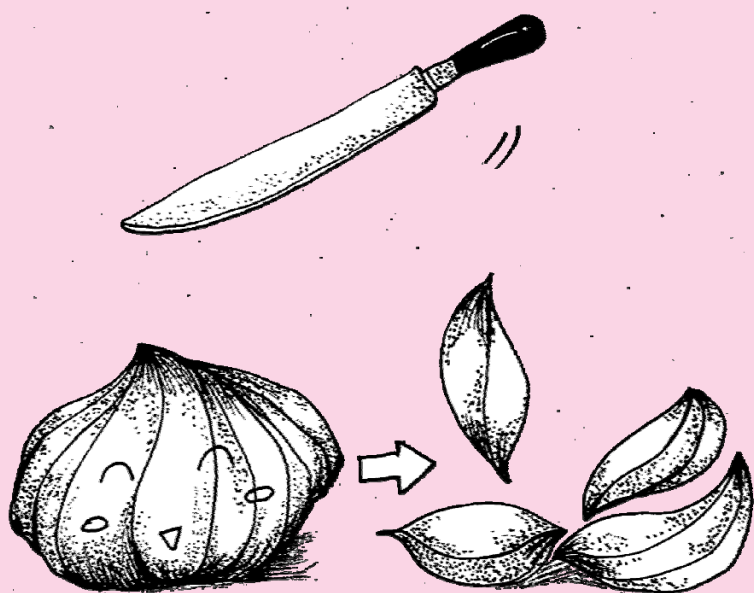


图 5-2 剥洋葱法目标分解图

例如，在做个人生涯规划时，可以应用剥洋葱法。

首先你要找到自己的梦想；然后将你的梦想明确化，变成你人  
生的终极目标；最后把你的终极目标演化成你人生的总体目标。人  
生的总体目标不要太多，最好是一个，不要超过两个。







然后，把总目标分解成几个 5~10 年的长期目标，再继续分解，把每个长期目标分解成若干个 2~3 年的中期目标，然后把每个中期目标分解成若干个 6 个月~1 年的短期目标。

进而，再将每个短期目标分解成月目标，月目标变成若干周目标，周目标变成若干日目标，最后依次分解到现在该干什么，如图 5-3 所示。所有的目标不管它有多大，一定要分解到你现在该去做点什么。因为你现在做的每件事情都应跟你的梦想相关联，否则这个梦想现在就可以被判定为已不太可能实现了。

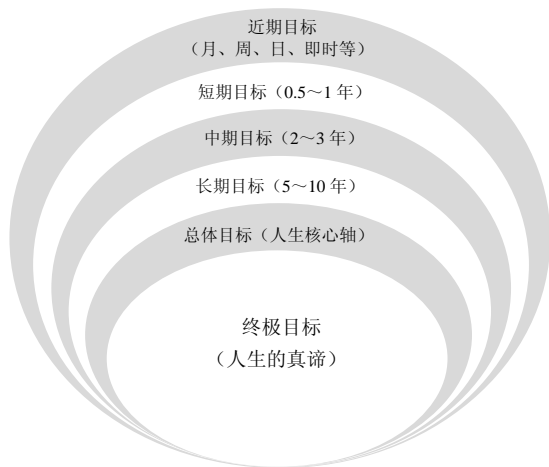


图 5-3 个人生涯规划的剥洋葱图

## 2. 多杈树法（见图 5-4）

在图 5-4 中，树干代表大目标；每根树枝代表小目标；叶子代表即时的目标，即现在要去做的每一件事。

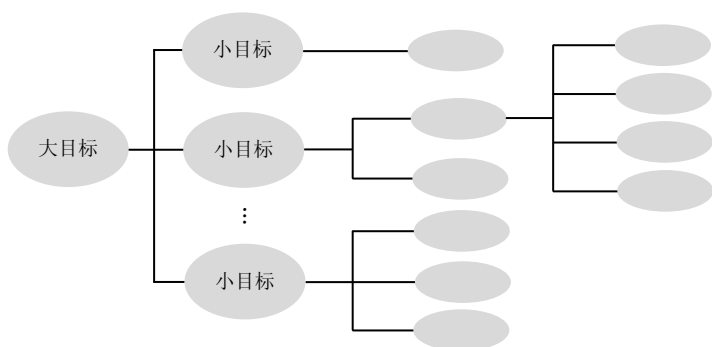


图 5-4 多权树示意图

在多权树中，大目标与小目标的逻辑关系是：

- 小目标是大目标的条件。
- 大目标是小目标的结果。
- 小目标的实现之“和”，一定是大目标的实现。

将一个目标做多权树分解的技巧是：写下一个大目标，然后确定要实现该目标的条件是什么。列出所有的必要条件和充分条件。完成这些条件，其实就是达成该大目标之前必须首先达成的小目标。画出每个小目标，它们就是大目标的第一层“树杈”。接下来，确定要实现这个小目标的条件是什么。列出达成每个小目标的所有必要条件与充分条件，变成各处小目标的第二层“树杈”……

依此类推，直到画出所有的“树叶”——即时目标为止，才算完成该目标的多树杈分解。每个目标最后都可以被描绘成一棵“枝繁叶茂”的大树。

检查多权树分解是否充分、完全时，只需反过去，从叶子到树枝再到树干，不断问：如果这些小目标均达成，那么大目标一定会达成吗？若是，表示分解已完全；若不一定，则表明所列的条件（小





**举例说明二：**假定你的目标是建立一个永久的幸福家庭。什么是幸福家庭？具体量化指标是什么？如何才能做到？（见图 5-6）

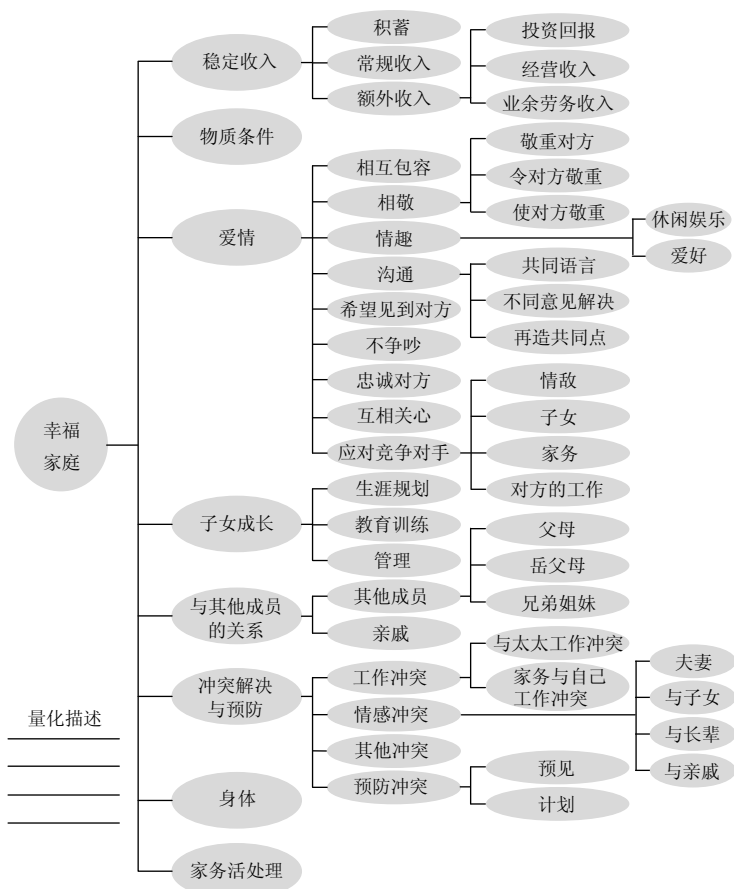


图 5-6 建立永久的幸福家庭多权树示意图

多权树分解是一个需要不断练习的技巧，是一个极具实用价值的分析问题的工具。任何复杂的问题都能借由它来分析、分解并衍变成若干越来越简单的问题。多加练习定会熟能生巧，多加应用定

能得心应手。

下面请以你今年的核心目标为例，试着练习一下分解多权树（见图 5-7）。

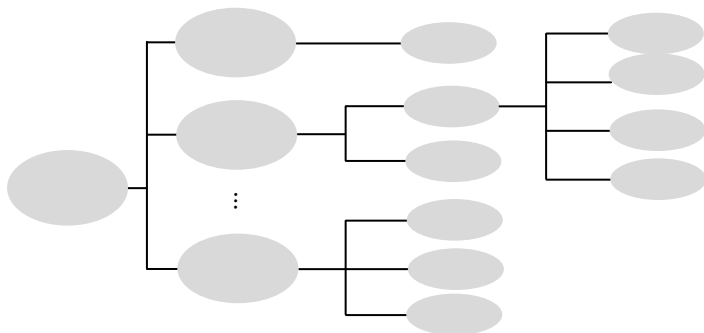


图 5-7 你今年的核心目标多权树示意图

### ！ 特别提示

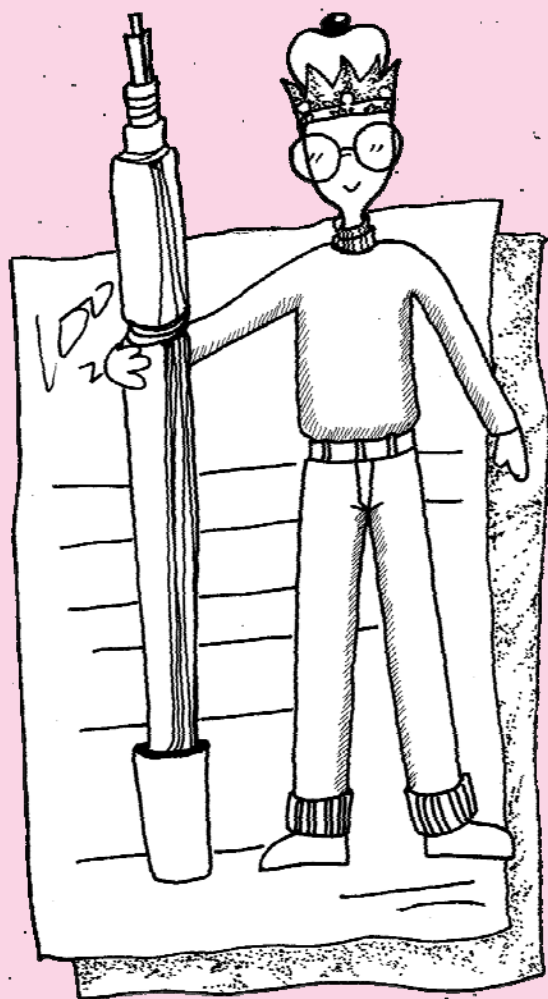
画多权树的核心技巧——不断自问，达成该目标的条件是什么？这些条件能保证该目标一定达成吗？

## 十一、目标的评估标准

目标评估标准可分为目标合理性评估和计划可行性评估。这两项评估的核心是对目标大小的评估。评估目标大小的先决条件是目标多权树分解已完全。

**评估标准一：**目标多权树分解完全后，在单位时间内无法完成“树叶”所显示的工作量，表明该目标太大。





比如，某销售员订立目标：3年内收入达到1亿元。目标多权树分解的结果显示，他每天的工作量是打2万个电话、拜访500个客户、看50本书等。显然在单位时间内他无法完成该工作量，表明他的这一目标太大。

**评估标准二：**目标多权树分解完全后，在单位时间内可轻易完成“树叶”所显示的工作量，表明该目标太小。

比如，某君订下目标，10年内薪水翻一翻。目标多权树分解的结果显示，他每天只需要做一件事，那就是准时上下班，不被炒鱿鱼就行了。因为只要单位能容忍他这样“混日子”，他几乎无须任何努力，最后物价的因素也能使薪水自然而然翻一番。显然，在单位时间内他可轻易完成该工作量，表明该目标太小。

梦想可以始于一时的灵感，可以始于“拍脑袋”。但是一旦变成必须达成的目标，那么它就是一个严密而科学的理性行为。

为自己每个目标做系统的评估，以免因太大最终无法实现而使自己遭受挫折，也以免因太小而浪费自己的潜能。

## 十二、判断目标能否达成的方法

### 1. 充要判断法（见图5-8）

将目标多权树分解后，若列出的条件仅仅是必要条件，表明即使小目标全部达成，大目标也不一定达成，只是可能达成。此时，我们将靠运气成功。

若列出的条件是除了必要条件外，还有充分的、辅助条件，表

明只要小目标全部达成，该目标就一定能达成。此时，即使我们运气不好，也照样成功。因为运气已经作为我们有计划地准备的条件之一。

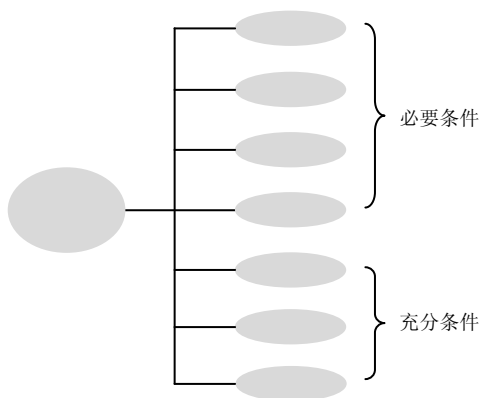


图 5-8 充要判断法多权树示意图

如果小目标全部达成，而大目标不一定达成，则表明分解时忽略了其他辅助条件，请立即予以补充，直到条件完全充分为止。

## 2. 直接判断法

将目标多权树分解后，把每个中期目标分解成若干 6 个月~1 年的短期目标。进而，再将每个短期目标分解成月目标，月目标变成若干周目标，周目标变成若干日目标，最后依次分解到现在该干什么。不管目标有多大，一定要分解到我们现在该去做点什么。因为我们现在做的每件事情都应跟自己的梦想相关联，否则这个梦想现在就可以判定已经不太可能实现了。







### 十三、系统规划自己的成功生涯

请完整地填完表 5-2，为自己的生涯做一个成功的规划。

表 5-2 成功生涯规划表

序号	时限 目标 目标项	本月	1 年	3 年	5 年	10 年	梦想
1	薪水（元）						
2	职位						
3	主管人数						
4	存款						
5	资产						
6	学历						
7	住房						
8	交通						
9	旅游						
10	作品						
11	奖项						
12	社交圈						
13	业务范围						
14	活动地域						
15	社会名声						

填写此表时请特别注意：

（1）请务必从右往左填写此表。



- (2) 注意每个目标项目之间的逻辑关系。
- (3) 然后为每个目标再做一个标准的多权树分解图。
- (4) 填完此表大概要花费 2~3 小时，最好预留出完整的时间段。
- (5) 此表价值连城，不可轻弃，且最好每年做一次积极的修正。

## 十四、怎样修正目标

世界日新月异，现实千变万化，唯一不变的就是变化。

在实现目标的过程中，当我们遇到种种没有预见的变化时，如何对既定目标系统做出积极的调整？

目标修正法则包括以下几个步骤。

**第一步：**第一反应应该是修正计划，而不是修正目标。如果我们更改目标已成为习惯，那么这种习惯很可能让自己一事无成。

目标一旦确定，绝不可轻易更改，尤其是终端目标。可以不断修正的是达成目标的计划，包括到达终端目标之前的各个“路标”——过程目标。记住英国的一句谚语：目标刻在水泥上，计划写在沙滩上。

**第二步：**如果修正计划还无法达成目标，可以退而求其次，修正目标达成的时间。

一天不行，用两天；一年不行，用两年。坚持到底，永不放弃，终将成功。修正计划还无法达成目标的根本原因是，当初制定计划时考虑得还不够周密。百密一疏，等于没有计划。

**第三步：**如果修正目标的时限还不行，只好退居“第三防线”，修正目标的量。





其实这已经是在压缩梦想了。做这一决定时，请三思而后行，并告诫自己，不要轻易压缩梦想以适应残酷的现实。正确的思维模式是：不惜一切努力，找寻新的方法以改变现实，达成目标。

**第四步：**万不得已时，只好放弃该目标。

放弃本身就是一个残酷的现实，有时我们不得不宣告失败。此时我们一定能准确地品尝出“成功很难，不成功更难”这句话的滋味。

但是，如果我们身上流淌着的是成功者的血液，那么我们绝不应悲观，绝不应气馁，也绝用不应自责。因为即使屡战屡败，我们仍可以屡败屡战。对于成功者而言，这个世界根本就没有失败，只是暂时还没有成功。只要我们不服输，失败就绝不是定局。

**第五步：**面对新的目标，切勿重复以上循环，而是永远只重复目标修正法的核心步骤“第一步”——修正计划，修正计划，修正计划……

## 十五、如何快速达成目标

人人都想成功，而且人人都想快速成功。快速成功的含义不是省略过程，而是在同样的时间里，行动的量比他人大、走的路比他人长，因此成功的速度比他人更快。

成功是有捷径的。捷径的含义是制定正确的目标，找寻正确的方法，采取正确的行动。

下面是一套适合快速达成任何目标的“成功配方”，由拿破仑·希尔、安东尼·罗宾、伯恩·崔西等世界著名成功学大师各自

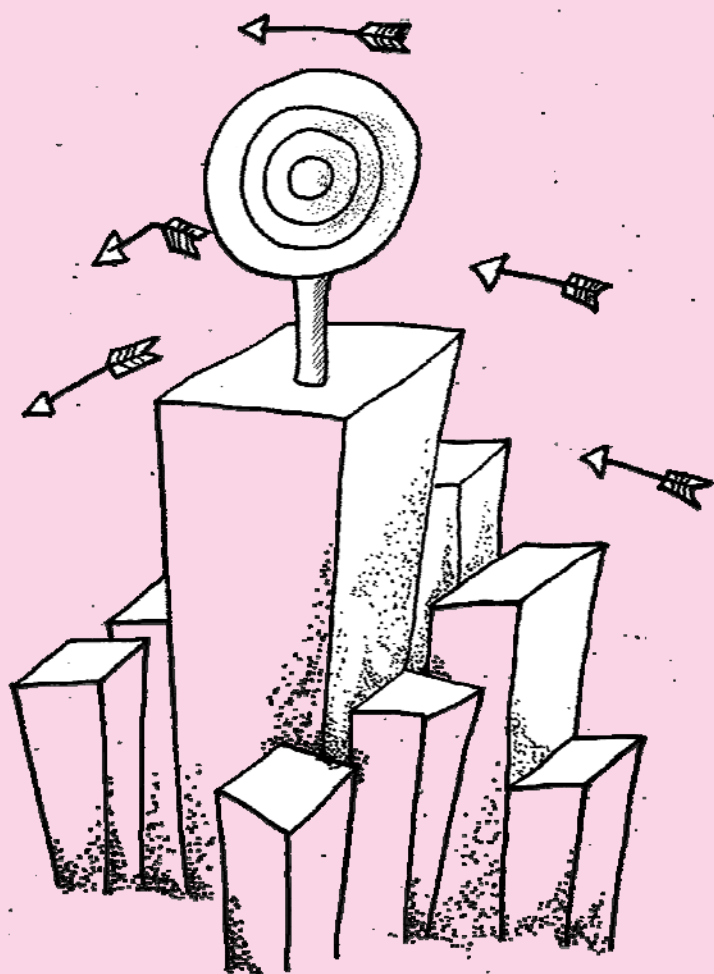


从数百位世界顶级成功人士身上提炼出来，得出的惊人相似的结论。现在我推荐给大家，相信一定有助于大家。

快速达成任何目标的9个步骤：

- (1) 决定要成功。
- (2) 写下已量化的目标，并列10个以上为何要实现它的理由。
- (3) 用多权树制定计划，分解目标，倒推至今天，拟订计划，设定时间表。
- (4) 列出所有必要条件和充分条件，注明解决方法。
- (5) 告诉自己：要实现什么样的目标，自己必须变成什么样的人。
- (6) 运用潜意识的力量，正面自我暗示，永远积极思考。
- (7) 行动第一，立即行动，大量行动，开始忙起来。每一分、每一秒做最有生产力的事情。
- (8) 每天睡觉前做自我检讨，衡量进度，做积极修正。
- (9) 坚持到底，永不放弃，直至成功。





## 第六章

---

潜意识——  
轻松释放无限潜能





## 一、潜意识与无限潜能

人脑接收信息的方式可分为有意识（conscious）接收和无意识（unconscious）接收两种方式。我们每天都会受到不同程度有形或无形的刺激，引起我们的注意而产生不同程度的反应。有意识接收是人脑对于周遭事物的刺激有知觉地接收信息；而无意识接收是人脑对于周遭事物的刺激不知不觉地接收信息，这就是所谓潜意识（subliminal）。

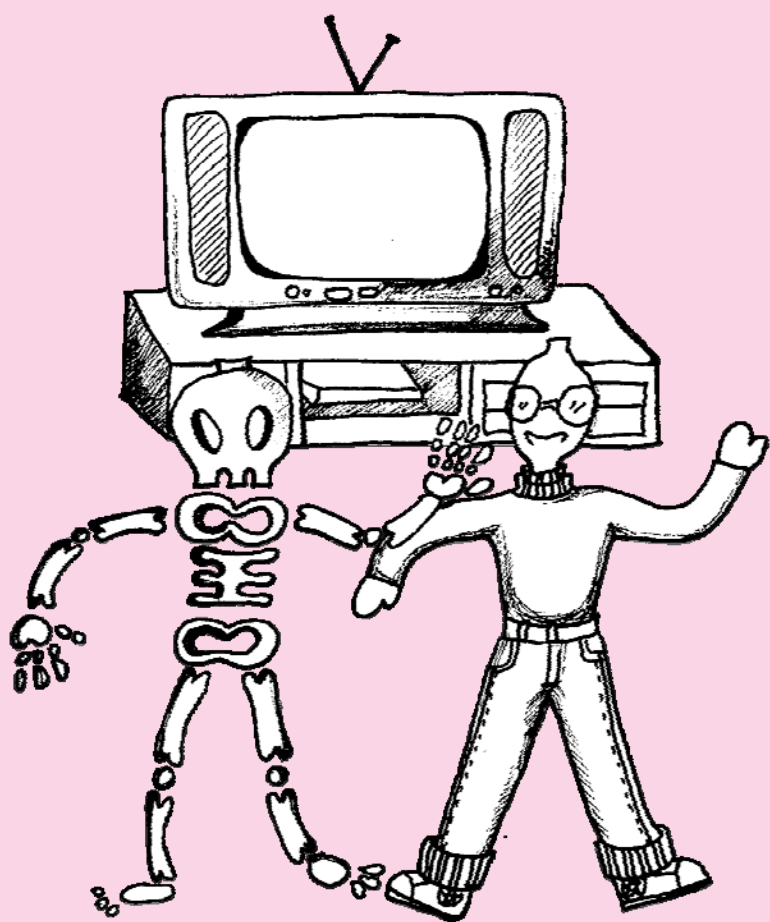
美国知名学者奥图博士说：“人脑好像是一个沉睡的巨人，我们均只用了不到 1% 的脑力。”一个正常的大脑记忆容量有大约 6 亿本书的知识总量，相当于一部大型计算机储存量的 120 万倍。如果人类发挥其一小半潜能，就可以轻易学会 40 种语言，记忆整套百科全书，获 12 个博士学位。

根据相关研究，即使世界上记忆力最好的人，其大脑的使用也没有达到其功能的 1%。人类的知识与智慧，迄今仍是低度开发！人的大脑是个无尽的宝藏，可惜的是每个人终其一生，都忽略了如何有效地发挥它的潜能（subliminal energy）——潜意识中激发出来的能量。

人的大脑 24 小时都在不停运动，其运动形态表现为  $\beta$ 、 $\alpha$ 、 $\theta$ 、 $\delta$  四种振动波形。医学界根据单位时间的脑波运动周期来定义这四种脑波：

- $\beta$  波——14~21 次。
- $\alpha$  波——7~14 次。

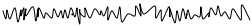








- $\theta$ 波——5~7次。
- $\delta$ 波——3~5次。

在特种示波器的监视下，能测得如表 6-1 的脑波图。

表 6-1 人类睡眠脑波图

清醒时	$\beta$	
睡眠 第1阶段	$\alpha$	
睡眠 第2阶段	$\alpha + \theta$	
睡眠 第3阶段	$\theta + \delta$	
睡眠 第4阶段	$\delta$	

相关研究发现，脑波处于 $\beta$ 状态时，人的意识非常活跃，人们能进行复杂的逻辑思维。

脑波处于 $\alpha$ 状态时，人的意识活动明显受抑制，无法进行逻辑思维，处于无意识状态。此时，大脑凭直觉、灵感、惯性、图像、想象等接收或传递信息。此时的潜意识处于活跃状态。

脑波处于 $\theta$ 状态（即睡眠状态）时，人会做梦，中间穿插出现 $\alpha$ 、 $\theta$ 状态会使梦时断时续，时而如入真境，时而杂乱无绪、不可思议。

脑波处于 $\delta$ 状态，大脑几乎没有任何思维活动，即睡眠时的无梦状态。

人们通常所指的潜意识状态，实际上就是脑波处于 $\alpha$ 波形时人的行为所表现出来的状态，简称“ $\alpha$ 状态”。人的一切潜意识活动都与 $\alpha$ 状态有关。反过来，人们也可以通过控制大脑的运动状态来控制人的潜意识，以达到有效激发我们无限的潜能的目的。



## 二、潜意识的六大特征

### 1. 能量巨大

冰山理论形象地描述了意识状态中我们所表现出来的现实能量，以及潜意识状态下我们可能有的巨大潜在能量之间的巨大差距，如图 6-1 所示。

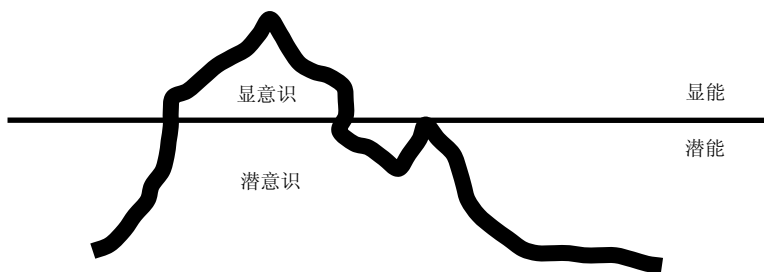


图 6-1 冰山理论示意图

潜能大师伯恩·崔西研究断言，人的潜能是我们现实能量的 3 万倍以上。

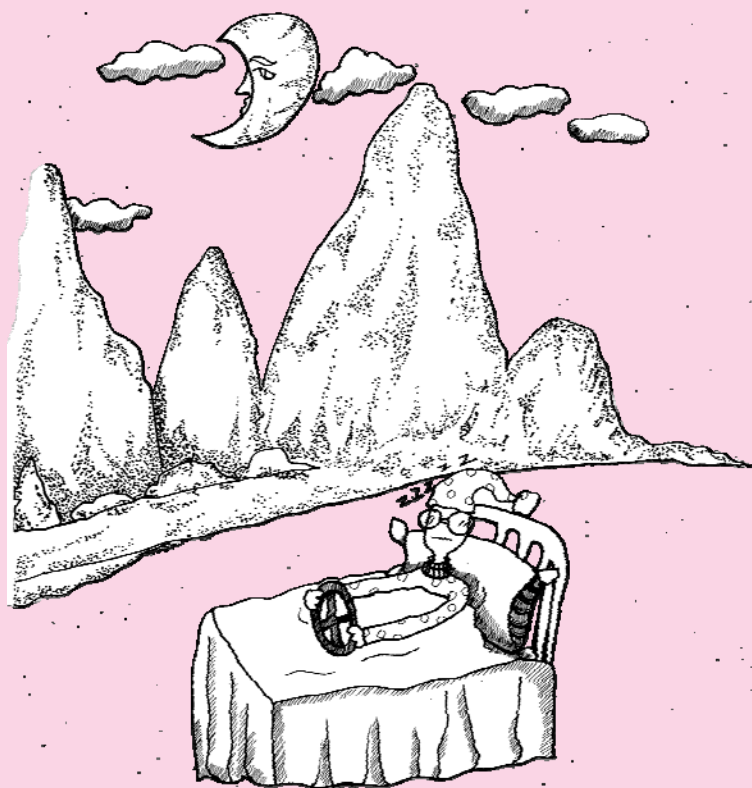
### 2. $\beta$ 状态时显意识指挥潜意识， $\alpha$ 状态时潜意识指挥显意识

在许多极端的情况下，如恐惧、绝境、重大选择、大喜大悲时，大脑会突然处于暂时的空白状态，这种状态其实就是 $\alpha$ 状态。那一瞬间常常会迸发出自己都难以置信的能量，那就是潜意识指挥显意识的结果：潜能被激发。

$\beta$ 状态时，显意识对潜意识指挥表现为：

(1) 明明不喜欢某人，但见面时依然表现出喜欢的样子。





(2) 自己心里也很难过，但还得强忍泪水安慰他人。

(3) 知道前面困难重重，但还是努力坚持。

(4) 药很苦，但你还是会吃下去。

$\alpha$ 状态时，潜意识对显意识的指挥表现为：

(1) 身不由己，不知不觉，鬼使神差等。

(2) 言外之意，弦外之音等。

(3) 莫名其妙地不安，无缘无故地不舒服。

(4) 突然不由自主地脸红、心跳。

(5) 强忍最后一口气，把坏人制伏。

(6) 一回忆起过去的成就，就突然变得自信起来。

### 3. 不懂逻辑，直来直去，不知拐弯

这一特征，给人们利用心理暗示技巧来改造潜意识，激发潜能留下巨大的操作空间。

### 4. 对图像刺激敏感，并分不清是亲自经历的图像，还是自我想象产生的图像

自我冥想、卓越圈、榜样力量、目标视觉化等激发潜能的心理技术是依据这一特征而产生的。

### 5. 记忆差，需强烈刺激或重复刺激

其一，强烈刺激会带来刻骨铭心的感受。刻骨铭心会在潜意识中留下深刻印象，并因此而调动巨大的潜能。

比如，潜能训练中常用的训练手段是极限体能训练与极限心



理训练，武侠小说中常见的为报杀父之仇苦练数载，终成旷世武功，卧薪尝胆，当头棒喝等都是强烈刺激潜意识以调动潜能的典型手法。

其二，反复刺激。其目的在于形成习惯，而习惯就是潜意识最常见的表现形式之一。

### 6. 放松时，最容易与潜意识沟通

比如，练功前的静坐；发功前的屏气凝神；催眠前的放松与自我放松过程；潜意识音乐给大脑输入各种令人放松的信号；美国高科技产品——生命潜能开发机，工作前利用安装在人身上的诸多电极向人的神经系统传输特定的电波，以诱发大脑中的 $\alpha$ 波出现等，都是为了先让自己完全放松，以便与潜意识进行沟通。

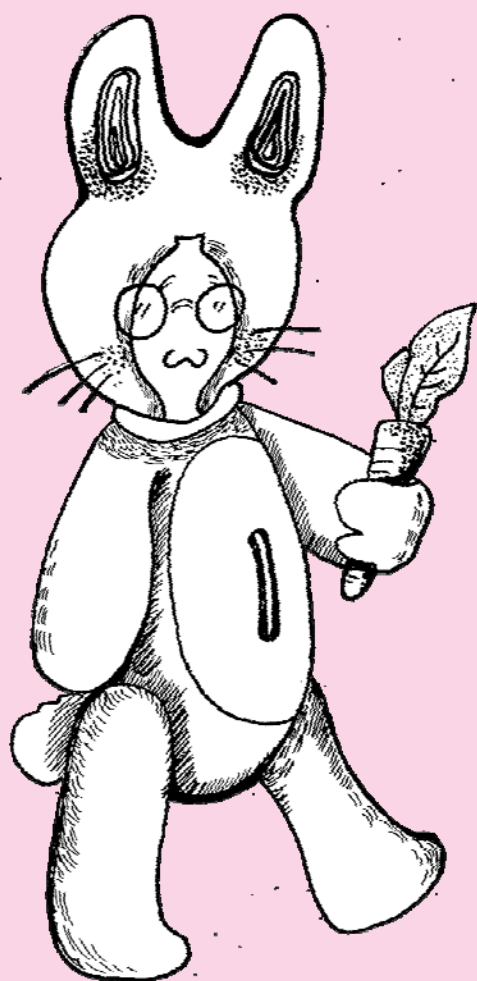
## 三、潜意识是如何形成的

潜意识的形成有四条主要路径。

### 1. 意识反复刺激形成潜意识

比如，一位母亲每当孩子做错事，表现不如她意时，就当面对孩子说：“你真是一个笨蛋。”这个信息不断被孩子接收，并储存在大脑中，久而久之，孩子的潜意识中会形成一个自我形象“我是个笨蛋”。这样的结果常常是，孩子成人之后表现为没有创造性，有自卑情结。







## 2. 无意识反复刺激形成潜意识

比如，周围的朋友都很成功，你的潜意识中会有无形的压力和动力；职业的习惯，会使警察凭直觉敏感地从人群中发现小偷，会使记者敏感于社会新闻，会使企业家敏感于商机；火车的鸣笛声会使一些人晚上无法入睡，而对于常住在铁路边上的人，可能就会无动于衷，因为他的潜意识认为火车叫没什么大不了的。

## 3. 意识瞬间强力刺激形成潜意识

一次刻骨铭心的失恋经历，可能会造成一个人潜意识中终生对感情的恐惧；小时候老师的一次公开表扬，可能会成为一个人日后成功的信心源泉。

## 4. 无意识瞬间强力刺激形成潜意识

有一个人一下水游泳，腿就抽筋。他去各大医院看过后均没有效果。后来，他去找一名心理医生，心理医生向他催眠时发现，原因是这个人小时候有过一次落水，但他忘记了。心理医生们发现，许多“怪病”都与无意识形成的潜意识有关。

# 四、大脑是怎样工作的

如图 6-2 所示，人脑的思维活动由显意识、潜意识及连通两者的能动潜意识三大部分组成。

大脑在显意识状态下，不断感知外界信息的刺激而产生联想，做出评估，产生逻辑判断，形成决定。不断感知的外界信息逐步储



存在潜意识中，慢慢在潜意识中形成自我形象、信念、态度、习惯，并保存自己认为的事实。

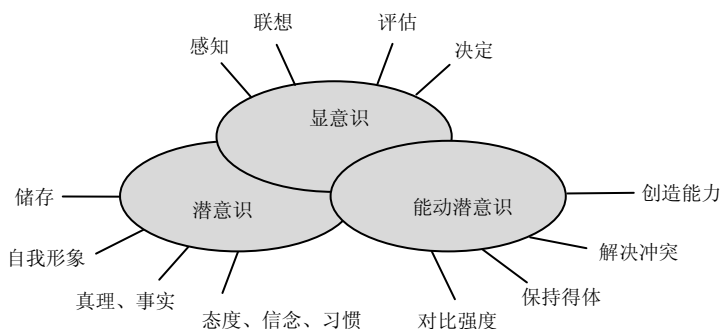
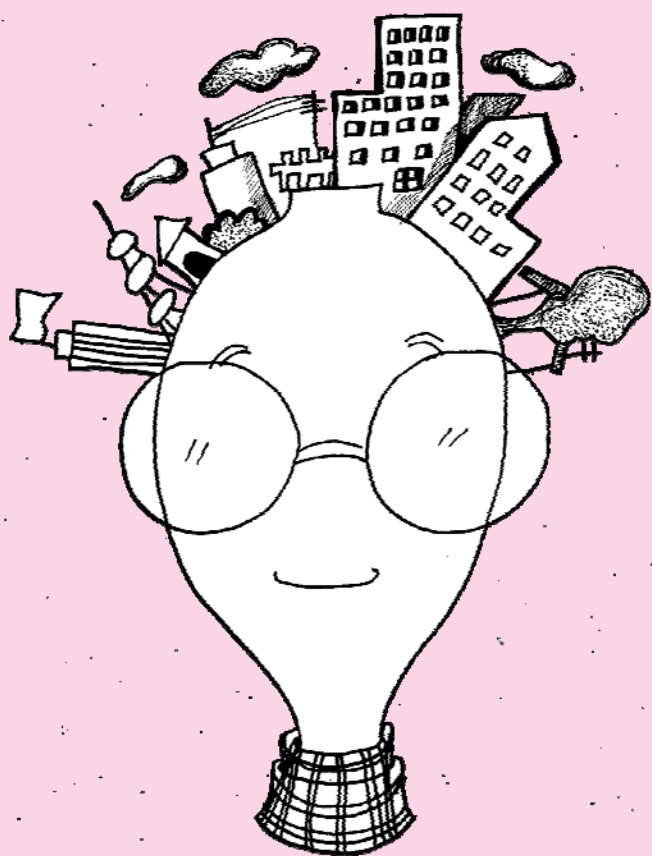


图 6-2 人脑的思维活动示意图

能动潜意识的作用是，在做出行为反应之前，自动比较显意识与潜意识是否协调一致。若一致，能动潜意识只需调动显能，发出相应指令，指挥全身各组织做出相应反应；若两者产生冲突，能动潜意识自动比较两者的强与弱。显意识信号更强时，立即创造能量，压制潜意识，按显意识决定行事；潜意识信号强而显意识信号弱时，它也立即创造能量，否定显意识，按潜意识指令行事；当两者产生巨大冲突时，能动潜意识会瞬间创造巨大的潜能，使人产生通常状态下无以比拟的巨大力量。

由此我们可以解释许多现实中的现象。这就是为什么自信的人即使失败，他仍然充满力量；而自卑的人即使时机再好，仍然怀疑自己。这就是为什么“我会是我认为的我”。

信念在关键时刻会起决定性作用，习惯会在不知不觉中起决定性作用。



## 五、开发潜意识

利用潜意识的核心方法是改造潜意识。

下面三大改造自我潜意识的方法，均十分有效。请善加利用，做一个真正的自我财富的创造者。

### 1. 强力刺激法

例如，推销员在遇到挫折时，大喊一声，可以立即恢复力量；置于死地，常可以“后生”；强烈的梦想，造就伟大的行动。

在我们三天两夜“巅峰销售潜能”，两天一夜的“巅峰团队潜能”（即激励、沟通与团队建设）高级训练课程中，均采用了大量的超强度心理及生理训练手段，以帮助学员强力刺激自我意识，达到激发自我潜能的目的。

### 2. 直接输入法

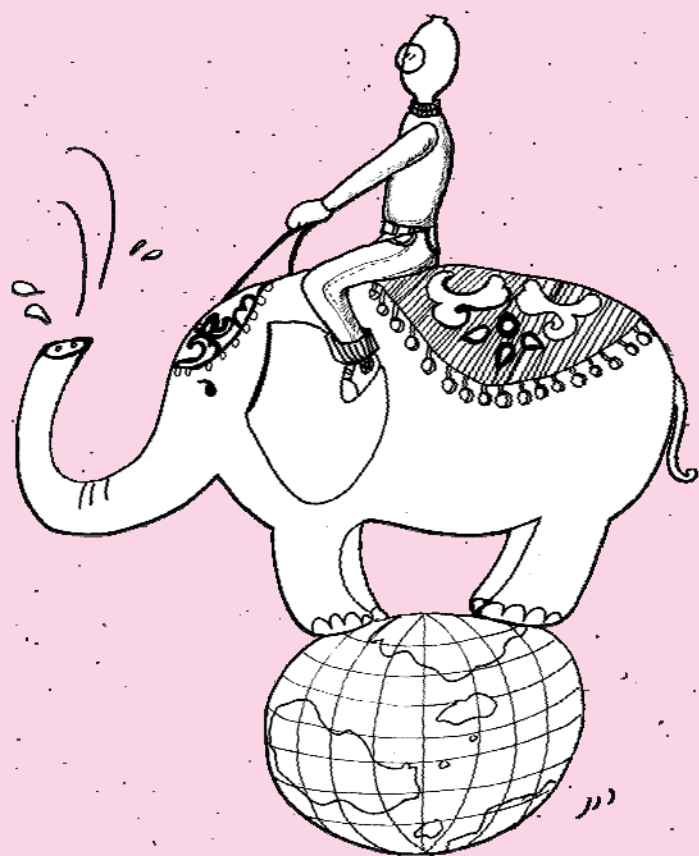
**方法一：**早上起床后、晚上睡觉前各写自己的目标 50 遍，必将目标信息输入潜意识中。

**方法二：**在你的家中及工作场所一直播放潜意识录音带。无须刻意留神听，当做背景音乐即可。即使在睡觉时也不用关掉录音机，因为意识听不到，潜意识照样能听到，效果完全不减。

另外，我们也可以不断寻找其他对自己有效的“直接输入”方法加以运用。

如果我们照做以上方法，将发现奇迹会出现。





### 3. 心理暗示

心理学著名的罗森·塔尔效应是心理暗示对人的巨大作用力的有力证明。

哈佛大学心理学教授罗森·塔尔曾经做过一个实验。他把一群小老鼠分成两小组。A组交给一名实验员，并告诉他这一群老鼠属于特别聪明的一类，要好好训练；B组交给另一名实验员，告诉他这是普通的一群老鼠。

两名实验员分别对这两群老鼠进行穿行迷宫训练。

对老鼠来说，走出去就有食物。但是在走出去的过程中，它会经常碰壁，必须有一定记忆、一定智力。较聪明的老鼠才可能先走出去。实验结果发现，A组老鼠比B组老鼠聪明得多，先走了出去。

针对这个结果，罗森·塔尔教授指出，他对两群老鼠的分组是随机的。他根本不知道哪只老鼠更聪明。由于实验员受到教授的暗示，于是他们就分别用“聪明的”和“不聪明的”方法对待老鼠，因而造就一群果然聪明和果然不聪明的老鼠。

随后，罗森·塔尔教授又把同样的实验应用于学校。经过一番测试与分析，他告诉老师和学生们，班级里哪一部分学生特别聪明。

当然，他的所谓“测试与分析”只是为了掩人耳目，挑选完全是随机的。受到心理学权威的暗示，接下来老师毫不犹豫地用对待“聪明人”的方法对待那部分“聪明的”学生，那群被教授暗示为“聪明的”学生也开始认为自己是应该“聪明的”，而且越来越发现自己似乎确实很聪明。8个月后，考试的结果表明，那群被教授圈



定为“聪明的”学生的成绩果然明显优于其他学生，或明显优于他们过去的成绩。

心理暗示的方法一般包括：

- 视觉暗示。
- 听觉暗示。
- 想象暗示。
- 期望暗示。
- 权威暗示。
- 环境暗示。
- 自我谈话暗示。

显然，罗森·塔尔实验中综合运用了权威暗示（罗森·塔尔是著名大学的著名教授，心理学权威）；环境暗示（老师、学生都知道测试的结果）；期望暗示（聪明的学生会考出好成绩）；自我谈话暗示（我是一个聪明的人）。

诸多暗示的结果，造成了罗森·塔尔效应。

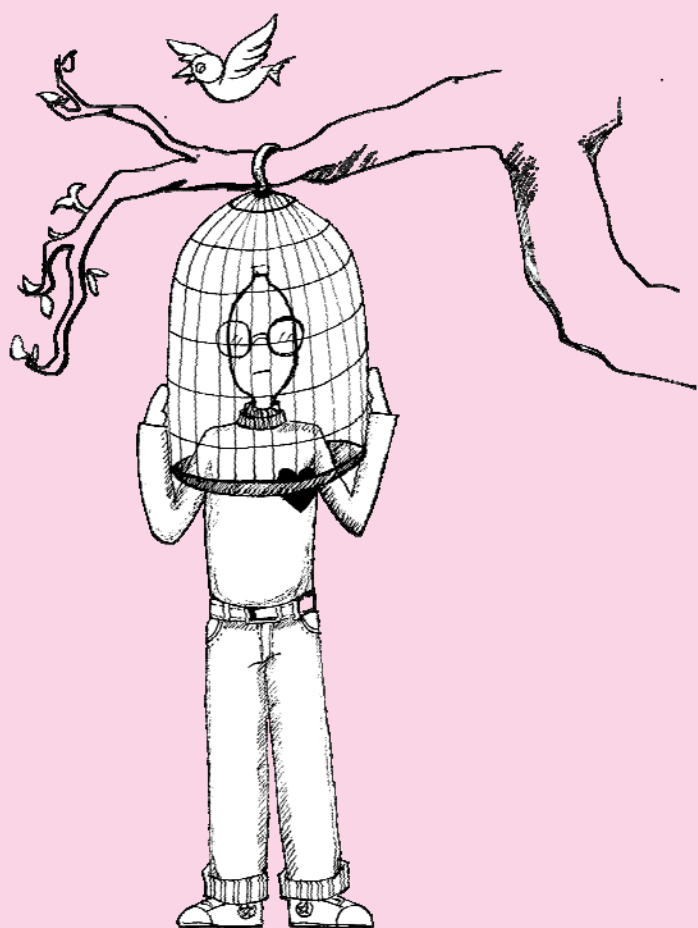
## 六、有效进行自我暗示

积极的自我暗示，应遵循以下四条原则。

### 1. 简单

不能用复杂语言进行描述，因为潜意识不懂逻辑。







## 2. 正面

负面的暗示同样会有效，但没有意义。因此永远不要对自己说“我很笨”，“我不行”，“我很穷”，“麻烦了”，“完蛋了”，“不可能”，“失败”，“我会遭到拒绝”等消极、负面字眼。

## 3. 肯定

不要用否定、模糊的字眼，如“我不会生病”，“我不会失败”，“我大概能做到”等，应该改为：“我会成功”，“我很健康”，“我一定做得到”等。

## 4. 重复

刺激潜意识一次是不够的，需不断重复，并形成稳定的习惯。关于视觉暗示，我在此要特别提到。视觉化对潜意识的暗示力量，远胜于其他暗示方式。

因此，凡是重要的信念，请视觉化。一条一条地写下来并贴在显眼处；凡是目标，都请视觉化。写下来很好，变成图像或立体的更好，然后将它贴在或放在你每天都能数次看得见的地方。

善用潜意识的力量，成功会比你想象的更快、更轻松。

最后，推荐一套“积极的自我谈话法”。它能很好地帮助我们，将显意识和潜意识集中到积极的意焦上。

- 自我激励：我是最棒的，一定行。
- 自我期望：我将来一定是一个大企业家。
- 自我要求：我要努力，加油干。
- 自我表扬：我真是好样的。



- 自我欣赏：我真行。
- 自我关心：我要注意身体。
- 自我奖励：祝贺我，这份礼物送给自己啦！
- 自我批评：不该这样。
- 自我惩罚：这件事是我不对，罚自己做好事，补偿一下。
- 自我提醒：成功者是不会轻言放弃的。
- 自我开导：想开点！何必计较这些小节。
- 自我安慰：没有失败，只是暂时还没有成功而已。
- 自我总结：做得对，继续干。
- 自我命令：立即行动！



## 第七章

---

习惯——计划习惯，等于计划成功



## 一、习惯的力量

行为科学研究得出的结论是，一个人一天的行为中大约只有5%是属于非习惯性的，而剩下95%的行为都是习惯性的。即便是创新，最终也可以演变成习惯性的创新。

由此可见习惯的力量是很强大的。

一切的想法、一切的做法，最终都必须归结为一种习惯，这样才会对人的成功产生持续的力量。

让我们一起来做一个实验游戏。

将手掌张开，十指交叉合起来。重复一次，再重复一次，再重复一次。打住，看一看是你的左手大拇指在上，还是右手大拇指在上？即使再重复几次，会不会是同样的结果？肯定是。这表明了什么？

### 1. 人的行为是按习惯行事的

继续游戏，现在请刻意反过来交叉，即刚才左手大拇指在上的改成右手大拇指在上。反之亦然。有什么感觉？——不舒服。这又表明了什么？

### 2. 改变习惯是一个不舒服的过程

再继续游戏，请按照刻意反过来的交叉动作，稍稍用力重复一次，再重复一次……重复21次以上。请问现在有什么感觉？是不是习惯了一点？

### 3. 习惯是可以改变的，只要不断重复





## 二、21 天改变命运

还是行为心理学研究的结论：21 天以上的重复会形成习惯；90 天的重复会形成稳定的习惯。也就是说，同一个动作，重复 21 天就会变成习惯性动作；同一个想法，重复 21 天或重复验证 21 次，就会变成习惯性想法。

所以，一个观念如果被他人或者自己验证了 21 次以上，它一定已经变成我们的信念。

习惯的形成大致分三个阶段。

第一阶段：1~7 天左右。此阶段的特征是刻意、不自然。我们需要十分刻意提醒自己改变，但会觉得有些不自然、不舒服。

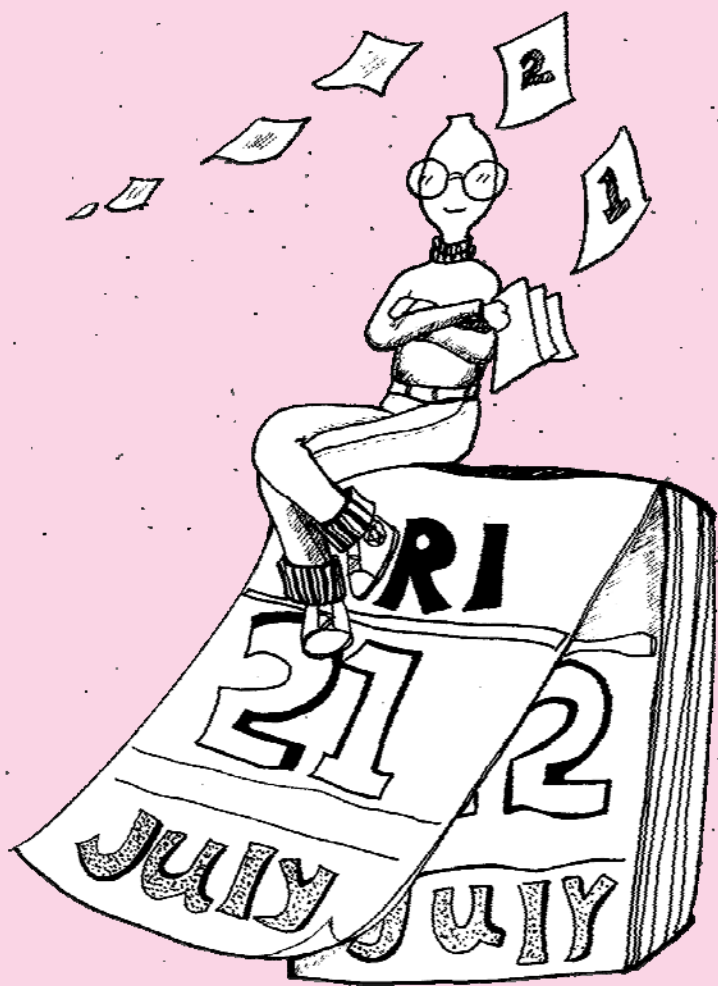
第二阶段：7~21 天左右。不要放弃第一阶段的努力，继续重复，跨入第二阶段，此阶段的特征是：刻意、自然。我们已经觉得比较自然、比较舒服了，但是一不留意，我们还会回复到从前。因此，我们还需要刻意地提醒自己改变。

第三阶段：21~90 天左右。此阶段的特征是不经意、自然，其实这就是习惯。这一阶段被称为习惯的稳定期。一旦进入此阶段，我们已经完成自我改造，这项习惯就已成为我们生命中的一个有机组成部分，它会自然而然地不停为我们“效劳”。

**做一个计划成功者，有计划地为自己塑造好习惯。**

当然，因为与好习惯相对应的坏习惯已十分顽固，因此要形成某些好习惯时，我们可能需要花更大一点的力气同时克服坏习惯。不过，不用太过担心，方法还是一样的，大不了再来一遍。





有一句古训：江山易改，本性难移。

此语正确的理解是：人的本性非常难以改变；人的本性并非改变不了，只是难了一点而已。罗曼·罗兰曾说，性情即命运。假使我们的本性中有一些必然阻碍成功的因素，若不改变，岂不是注定要失败？

如果你对改变自己的“劣根性”没有信心，裹足不前，请扪心自问：我是要成功，还是要失败？不改变，就意味着失败；要成功，就别无选择，只有立即改变。

性格，其实就是一堆习惯，是若干习惯的组合物。

- 没有改变不了的习惯，只有你不怎么想改变的习惯。
- 没有改变不了的性格，只有你不怎么想改变的性格。
- 没有改变不了的命运，只有你不怎么想改变的命运。
- 没有不可能的事情，只有你不怎么想要做好的事情。

改变习惯是简单的，成功也是简单的。成功，就是简单的事情重复着做。之所以有人不成功，不是他做不到，而是他不愿意去做那些简单而重复的事情。

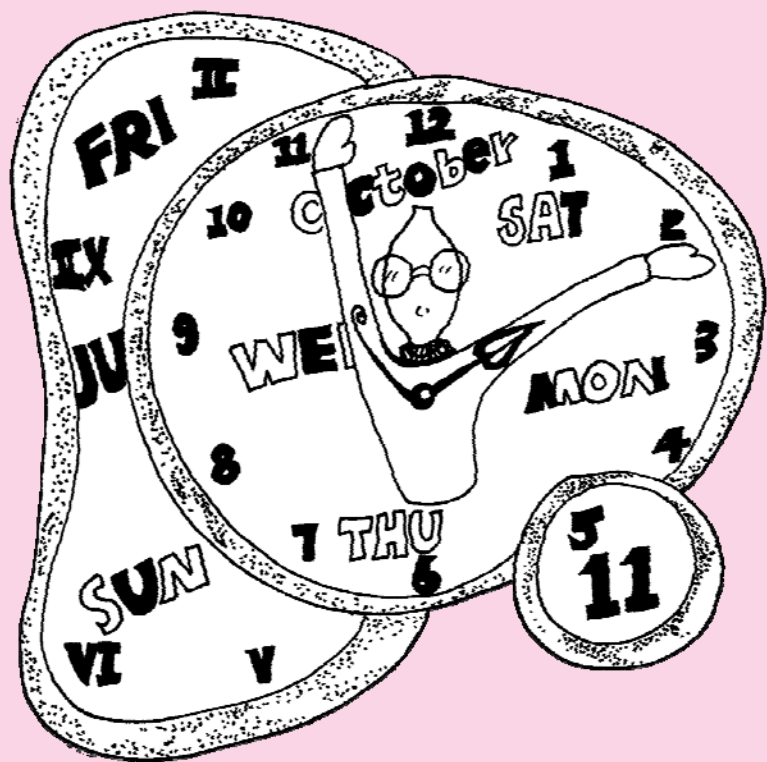
成功是因为习惯。一旦我们养成了成功者所具有的好习惯，会发现，不成功都很难。

### 三、影响力黄金表

影响一生成就的 21 个信念，成功十大积极心态，以及守时、守信、自律、计划性、不说消极的话、开会坐到最前排、走路比他人快 30%、每天工作时间比普通人长 2 小时等，都是我们要系统塑







造的成功者的好习惯。

下面有两个塑造好习惯最有效的方法。

### 1. 影响力黄金表

影响力黄金表（见表 7-1）经过我自己、我的朋友、同事和盛世影响力教育训练集团成千上万名的学员无数次的实践证明：简单易行，效果显著。

表 7-1 影响力黄金表

训练项目：

日	一	二	三	四	五	六

开始日期：\_\_\_\_年\_\_月\_\_日

结束日期：\_\_\_\_年\_\_月\_\_日      签名\_\_\_\_\_

影响力黄金表使用说明：

（1）“训练项目”是指我们特别需要的某种观念、心态、习惯等，如不说不可能、准时起床、每天做俯卧撑、不训斥下属、赞美他人、倾听等。

（2）此表每月一张，每个训练项目一张，训练项目一月更换



一次。

(3) 在表中每个方格左上角中，请填上当月相应的日期。

(4) 随时或每天睡觉前，在方格中用“√”或“×”记录一天的执行结果。“√”表示已做到，包括刻意做的与不经意做的。“×”，表示未做到，包括没有做好的与没有做而事后意识到的。

(5) 每一个“√”或“×”都会有一个故事，最好另加注明，以便强化。

## 2. 10天心理挑战

此方法由当今世界成功学大师安东尼·罗宾所创，在此推荐给大家。

游戏规则如下。

(1) 一连10天不可有消极的念头、情绪、自我问话和使用不可能、失败、挫折、遗憾、难过、可怜、太难了、不行、做不到、完蛋等消极词语。

(2) 一旦出现（我敢肯定一定会有的）这类消极词语，请立即意识到并转移意焦，即把注意的焦点转为向自己提积极的问题。

(3) 每天清晨起床前和晚上入睡前，问自己6个积极的问题，并做明确回答。

清晨六问：

- 我今天的目标是什么？
- 我的核心大目标是什么？
- 我今天最重要的三件事是什么？
- 我今天准备学到哪些新东西？



- 我今天准备在哪些方面进步一点点？
- 我今天如何更快乐些？

静夜六思：

- 我今天是否完成了小目标？
- 我今天是否更接近了大目标？
- 我今天又学到了些什么？
- 我今天在哪些方面还做得不够好？
- 我如何才能做得更好？
- 我明天的目标是什么？

（4）一连 10 天把意焦调到寻求解决问题的方法上，而不是在问题的本身上兜圈子。

（5）若真的一不小心有了消极的念头、情绪、问话，千万别着急，立即改变它。但如果你在这种状态中待了 5 分钟以上，那我不幸地告诉你，你以前的努力暂且一笔勾销。第二天早上游戏将重新开始，即从第一天开始继续再连做 10 天。

这个游戏的重点是，一连 10 天你不会处在消极的、负面的状态中。

游戏非常简单，开始你不得不从头开始几次。我第一次在做这个游戏的时候，就连着做了六七个“第一天”。不过没有关系，坚持到底，最终你一定会成功。



## 第八章

---

练习成功——每天进步一点点



## 一、练习成功

本书后面的“行动卡”可以帮助大家吸收、消化本书，是“化想法为行动，化行动为成功”不可或缺的关键组成部分之一。请务必尝试，并将你认为最有用的“行动卡”贴在床头、梳妆台旁、门上、书房里、办公台前等你每天必定能看到的地方。

你不一定会同意书中所有的观点，但我敢肯定，你会认同其中的一个观点或一种技巧。如果连一句对你有用的话都没有，我相信你早就合上了本书，而且一定看不到这里的文字。

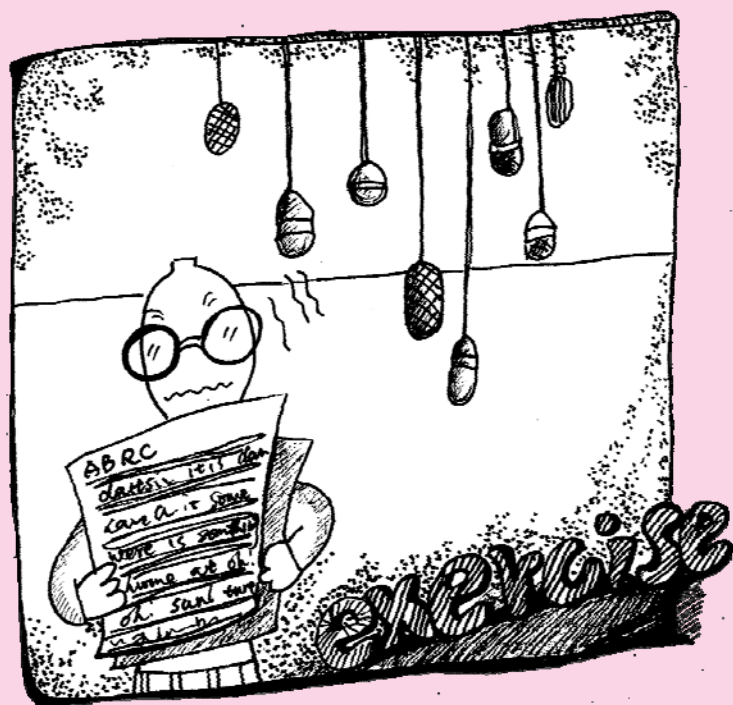
使用本书最佳的方法是：完完全全按照书中所说的去做，直到你用行动证明书中的观点是错的为止。其次的方法是：吸收本书中你认为有用的部分，不要理会我们之间的分歧。先照你认为对的去做，慢慢你会发现书中有价值的地方越来越多。假以时日，它们都一定会给你的人生带来真正的帮助。

我已经给大家分享了很多，到了该行动的时候啦！

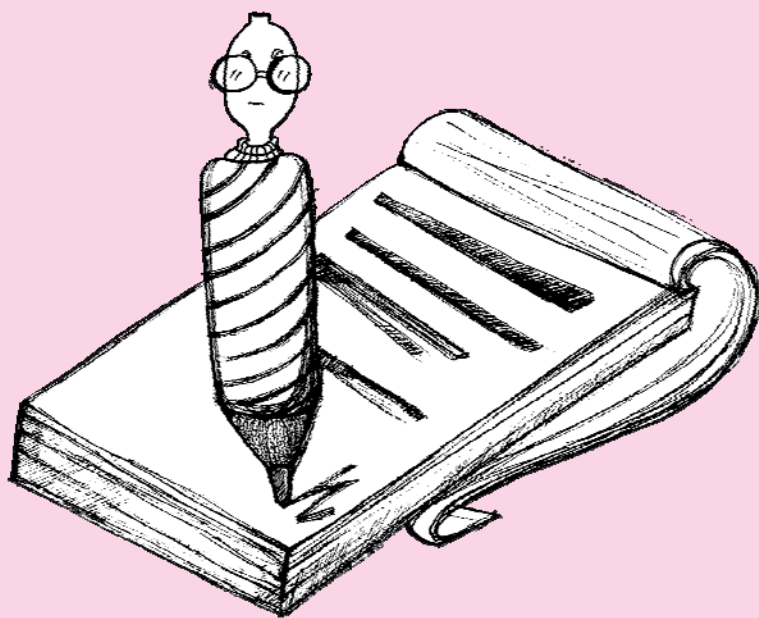
开始行动吧。一切都会随你而来！

祝你成功！





## 二、成功练习卡







我，\_\_\_\_\_

我是最棒的，

我一定会成功！

# 清晨六问

1. 我今天的目标是什么？
2. 我的核心大目标是什么？
3. 我今天最重要的三件事是什么？
4. 我今天准备学到哪些新东西？
5. 我今天准备在哪些方面进步一点点？
6. 我今天如何更快乐些？

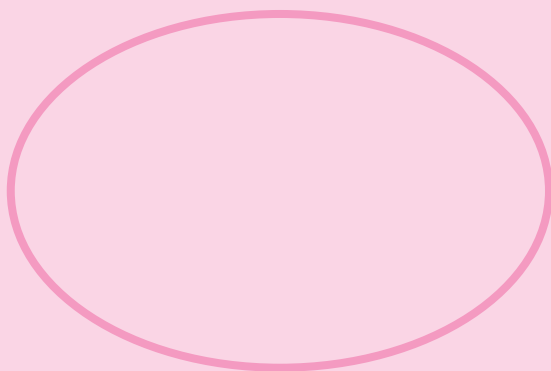


# 静夜六思

1. 我今天是否完成了小目标？
2. 我今天是否更接近了大目标？
3. 我今天又学到了些什么？
4. 我今天在哪些方面还做得不够好？
5. 我如何才能做得更好？
6. 我明天的目标是什么？



# 10 年内我的核心目标是



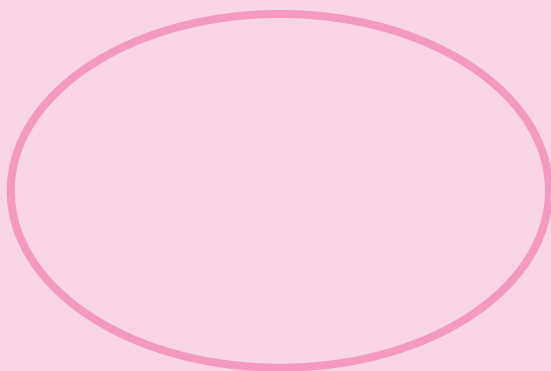
达成时限：\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

- 我是最棒的！
- 我一定做得到！
- 我一定会成功！

（签名）：\_\_\_\_\_

\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

# 5 年内我的核心目标是



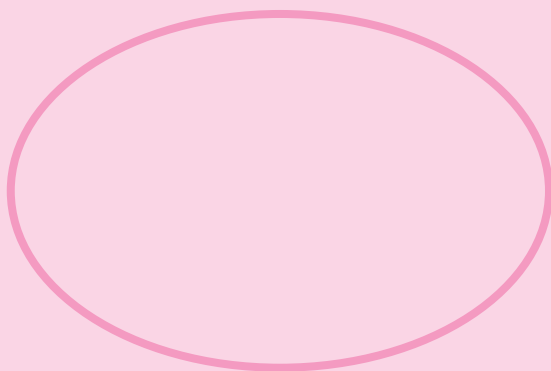
达成时限：\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

- 我是最棒的！
- 我一定做得到！
- 我一定会成功！

（签名）：\_\_\_\_\_

\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

# 3 年内我的核心目标是



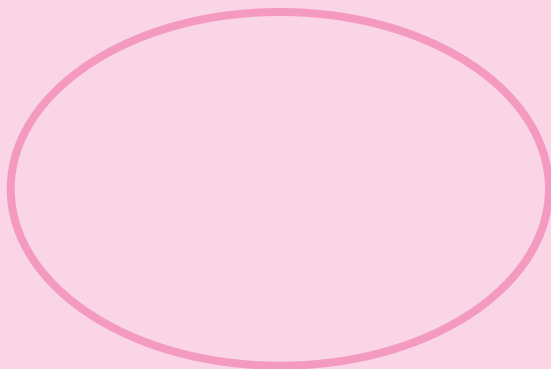
达成时限：\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

- 我是最棒的！
- 我一定做得到！
- 我一定会成功！

（签名）：\_\_\_\_\_

\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

# 今年我的核心目标是



达成时限：\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

- 我是最棒的！
- 我一定做得到！
- 我一定会成功！

（签名）：\_\_\_\_\_

\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

# 快速达成任何 目标的 9 大步骤

步骤 1：决定要成功。

步骤 2：写下已量化的目标，并列 10 个以上为何要实现它的理由。

步骤 3：用多权树制定计划，分解目标，倒推至今天，拟订计划，设定时间表。

步骤 4：列出所有必要条件和充分条件，注明解决方法。

步骤 5：告诉自己，要实现什么样的目标，自己必须变成什么样的人。

步骤 6：运用潜意识力量，正面自我暗示，永远积极思考。

步骤 7：行动第一，立即行动，大量行动，开始忙起来。每一分、每一秒做最具生产力的事情。

步骤 8：每天睡觉前做自我检讨，衡量进度，做积极修正。

步骤 9：坚持到底，永不放弃，直至成功。



# \_\_\_\_年 我的 **10**大目标

1. \_\_\_\_\_量化描述\_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_量化描述\_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_量化描述\_\_\_\_\_
4. \_\_\_\_\_量化描述\_\_\_\_\_
5. \_\_\_\_\_量化描述\_\_\_\_\_
6. \_\_\_\_\_量化描述\_\_\_\_\_
7. \_\_\_\_\_量化描述\_\_\_\_\_
8. \_\_\_\_\_量化描述\_\_\_\_\_
9. \_\_\_\_\_量化描述\_\_\_\_\_
10. \_\_\_\_\_量化描述\_\_\_\_\_

# 我的核心目标是\_\_\_\_\_

## 要实现它的 **10**大理由

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_
4. \_\_\_\_\_
5. \_\_\_\_\_
6. \_\_\_\_\_
7. \_\_\_\_\_
8. \_\_\_\_\_
9. \_\_\_\_\_
10. \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_年

我要结交的 **10** 位成功人士

1. \_\_\_\_\_

6. \_\_\_\_\_

2. \_\_\_\_\_

7. \_\_\_\_\_

3. \_\_\_\_\_

8. \_\_\_\_\_

4. \_\_\_\_\_

9. \_\_\_\_\_

5. \_\_\_\_\_

10. \_\_\_\_\_



# 我的6个榜样

1. 我要像\_\_\_\_\_一样\_\_\_\_\_

2. 我要像\_\_\_\_\_一样\_\_\_\_\_

3. 我要像\_\_\_\_\_一样\_\_\_\_\_

4. 我要像\_\_\_\_\_一样\_\_\_\_\_

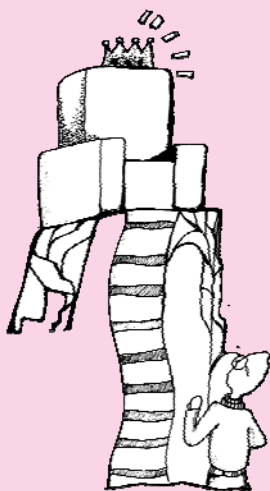
5. 我要像\_\_\_\_\_一样\_\_\_\_\_

6. 我要像\_\_\_\_\_一样\_\_\_\_\_



# 成功公式

100%意愿 × 100%方法 ×  
100%行动 = **100%成功**



# 我希望别人这样来形容我

1. \_\_\_\_\_

2. \_\_\_\_\_

3. \_\_\_\_\_

4. \_\_\_\_\_

5. \_\_\_\_\_

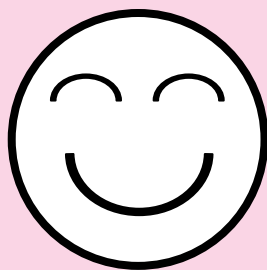
6. \_\_\_\_\_



# 太棒了！

这样的事情竟然发生在我的身上，又给了我一次成长的机会。

凡事的发生必有其因果，必有助于我。



# 聪明的自我谈话

自我激励：我是最棒的，我一定行。

自我期望：我将来一定是一个大企业家。

自我要求：我一定要努力，加油干。

自我表扬：我真是好样的。

自我欣赏：我真行。

自我关心：要注意身体。

自我奖励：祝贺我，这份礼物送给自己啦！

自我批评：不该这样。

自我惩罚：这件事是我不对，罚自己去做好事，补偿一下。

自我提醒：成功者是不会轻言放弃的。

自我开导：想开点！何必计较这些小节。

自我安慰：没有失败，只是暂时还没有成功而已。

自我总结：做得对，继续干。

自我命令：立即行动！



# 影响力黄金表



日	一	二	三	四	五	六

训练项目：\_\_\_\_\_

开始日期：\_\_\_\_年\_\_月\_\_日

结束日期：\_\_\_\_年\_\_月\_\_日 签名\_\_\_\_\_

## 反侵权盗版声明

电子工业出版社依法对本作品享有专有出版权。任何未经权利人书面许可，复制、销售或通过信息网络传播本作品的行为；歪曲、篡改、剽窃本作品的行为，均违反《中华人民共和国著作权法》，其行为人应承担相应的民事责任和行政责任，构成犯罪的，将被依法追究刑事责任。

为了维护市场秩序，保护权利人的合法权益，我社将依法查处和打击侵权盗版的单位和个人。欢迎社会各界人士积极举报侵权盗版行为，本社将奖励举报有功人员，并保证举报人的信息不被泄露。

举报电话：(010) 88254396；(010) 88258888

传 真：(010) 88254397

E-mail: dbqq@phei.com.cn

通信地址：北京市万寿路 173 信箱

电子工业出版社总编办公室

邮 编：100036

## 电子工业出版社世纪波公司好书推荐

### 《领袖的风采：企业家从优秀到卓越的9重洗礼》

作者：易发久 书号：978-7-121-07589-6 定价：48.00 元

内容简介：

本书通过大量实用的案例、工具和表格，从“道”、“术”、“器”和“魂”四个角度，详细讲述了企业价值观、企业家的9种理念、个人成功与企业成功之间的10种关系、企业家的11种顶尖商业思想、企业家的7种实战杠杆和从优秀到卓越的9重洗礼等内容，为企业总裁等高层管理人员提供拿来即用的工具、方法、技巧和策略。本书语言浅显易懂、深入浅出，工具易学易用，是一本实用性极强的训练与自我修炼手册。



### 《不是不可能》（白金版）

作者：易发久 书号：978-7-121-10020-8 定价：25.00 元

内容简介：

本书作者结合自己丰富的人生经历和成功实践，从个人成长、自我管理、人际沟通和团队建设四个方面，系统阐述了39套成功者素质训练和职业生涯管理的方案，倡导把“不可能”这个极其消极的字眼从我们的“私人词典”或“企业词典”中永远删除，将注意力的焦点永远集中在找方法上，而不是找借口上。



### 《QBQ！问题背后的问题》（白金版）

作者：（美）约翰·米勒 书号：978-7-121-09208-4  
定价：19.80 元

内容简介：

在目前的企业文化中，碰到问题互相推诿、抱怨、拖延与执行不力等缺乏个人责任感的现象随处可见，它的存在与泛滥将直接危害组织肌体的健康与个人职业的发展，不仅使企业



无法实现既定目标与愿景，在市场竞争中处于劣势，也无法使个人与团队更上一层楼。本书作者以实际工作与生活经验为例，深入浅出，引证比喻，教导者一种改变思维习惯的实用办法，将个人责任意识融入日常工作中，要我们躬身反思：我该承担什么样的责任与义务？我可以如何改变现状？

### 《QBQ!的五项修炼：提高责任意识的实践》（白金版）

作者：（美）约翰·米勒 书号：978-7-121-09205-3 定价：19.80 元  
内容简介：

该书首先回顾了 QBQ 的精髓：通过问 QBQ “问题背后的问题”，将承担个人责任作为解决问题的关键点，从而摒弃推诿、抱怨、拖延、执行不力等工作中的通病，建立更强大的组织、更有活力的团队，以及更健全的关系。然后，以真实的例子，逐一讲解了在实践 QBQ、提高责任意识中需要遵循的五项原则：学习、负责、创意、服务、信任，并提供了将这五项原则化为企业及个人优势的行动方案。

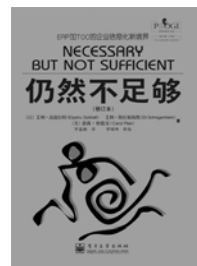


### 《仍然不够》（修订本）

作者：艾利·高德拉特，艾利·斯拉根海默，嘉露·柏德克  
书号：978-7-121-08890-2 定价：29.00 元

内容简介：

信息技术绝对能为企业带来大幅度改善，只不过，光有信息技术仍然不够。科技与信息技术的限制来自人们在科技面前习以为常的诸多运作规则。如何找出这些规则、改变这些规则，让科技能为企业带来真正的效益，并大幅度改善获利？本书以小说的形式，运用作者独创的 TOC 制约法，让你看到企业信息化后的经营新境界。这本书对信息技术产业以及已安装或正考虑安装 ERP 的企业，会有很大的启发及帮助。



以上图书各大新华书店均有售，或按如下地址咨询：

北京世纪波文化发展有限公司（北京市万寿路南口金家村 288 号华信大厦）  
邮编：100036 电话：010-88254199 E-mail: sjb@phei.com.cn